

A Vida Inteligente

Adriano Augusto Ventura
Luiz Paschoal
Maria Ramona Lorenzo Alonso Paschoal
Marisa Inês Fontanesi Scarpelli
Rodrigo Lorenzo Paschoal



**Manual prático de conduta
pessoal para se obter
qualidade de vida e sucesso
em todos os campos**

Nobel



A Vida Inteligente

Adriano Augusto Ventura
Luiz Paschoal
Maria Ramona Lorenzo Alonso Paschoal
Marisa Inês Fontanesi Scarpelli
Rodrigo Lorenzo Paschoal

A Vida Inteligente

Manual prático de conduta pessoal
para se obter qualidade de vida e
sucesso em todos os campos



A Editora Nobel tem como objetivo publicar obras com qualidade editorial e gráfica, consistência de informações, confiabilidade de tradução, clareza de texto, impressão, acabamento e papel adequados. Para que você, nosso leitor, possa expressar suas sugestões, dúvidas, críticas e eventuais reclamações, a Nobel mantém aberto um canal de comunicação.

Entre em contato com:

CENTRAL NOBEL DE ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR

Fone: (011) 3931-2822 — ramais 248 e 259 — Fax: (011) 3931-3988

End.: Rua da Balsa, 559 – São Paulo – CEP 02910-000

Internet: www.livrarianobel.com.br

© 1999 dos autores

Direitos desta edição reservados à

Livraria Nobel S.A.

Rua da Balsa, 559 — 02910-000 — São Paulo, SP

Fone: (011) 3931-2822 — Fax: (011) 3931-3988

e-mail: ednobel@nutecnet.com.br

Coordenação editorial: Mirna Gleich

Assistência editorial: M. Elisa Bifano

Preparação de texto: Dina Beck

Revisão: Ana Luiza França e Maria Aparecida Amaral

Produção gráfica: Mirian Cunha

Capa: Cecília Alves

Composição: CompLaser Studio Gráfico

Impressão:

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

A vida inteligente / Adriano Augusto Ventura... [et al.]. —

São Paulo: Nobel, 1999.

ISBN 85-213-1063-3

1. Auto-realização 2. Conduta de vida 3. Mudanças de vida – Acontecimentos 4.
Sucesso I. Ventura, Adriano Augusto.

99-0093

CDD-158.1

Índices para catálogo sistemático:

1. Auto-realização: Psicologia aplicada 158.1
2. Desenvolvimento pessoal: Psicologia aplicada 158.1
3. Sucesso na vida: Psicologia aplicada 158.1
4. Vida: Realização pessoal: Psicologia aplicada 158.1

É PROIBIDA A REPRODUÇÃO

Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida, copiada, transcrita ou mesmo transmitida por meios eletrônicos ou gravações, sem a permissão, por escrito, do editor. Os infratores serão punidos pela Lei nº 5.988, de 14 de dezembro de 1973, artigos 122-130.

Impresso no Brasil / *Printed in Brazil*

Sumário

Notas dos autores, 9

Instruções para tirar o melhor proveito deste livro, 13

Parte 1

REDIRECIONE SUA VIDA

Defina o que você quer na vida (*ser, fazer, ter*), 15

CAPÍTULO 1 TENHA UM PROJETO DE VIDA, 16

Recupere a sua capacidade de sonhar, 18

Ponha a sua imaginação para trabalhar para você, 24

Atualize os seus paradigmas, 27

Faça sua visão do tamanho dos seus sonhos, 32

Estabeleça seus objetivos e se apaixone por eles, 35

CAPÍTULO 2 DEFINA UM PLANO DE AÇÃO, 40

Planeje suas ações, 40

Defina suas metas, 42

CAPÍTULO 3 ENTRE EM AÇÃO, 45

Faça acontecer, comece já!, 45

Dê tempo ao tempo, controle a sua ansiedade, 48

Parte 2

MELHORE OS SEUS CONDICIONANTES

**Faça as mudanças necessárias para realizar
o seu projeto de vida, 51**

CAPÍTULO 4 MELHORE SUA ATUAÇÃO E SEJA MAIS EFICAZ, 55

Tome as decisões, de preferência acertadas, 55

Tome as iniciativas e assuma a dianteira, 59

Use a concentração para sua eficácia, 60

Use a criatividade que existe em você, 64

Organize-se e faça o seu tempo render mais, 66

CAPÍTULO 5 MELHORE SUA FORMA DE PENSAR, 73

Conheça sua maior fonte de poder: a mente, 73

Assuma o controle da entrada da sua mente, 76

Selecione o ambiente que afeta a sua mente, 80

Reprograme o seu cérebro a seu favor, 82

Assuma o controle dos seus atos, 85

Acerte os seus pensamentos sobre o que o cerca, 89

Treine a sua memória para servir-lhe, 93

CAPÍTULO 6 MELHORE SUAS ATITUDES PERANTE A VIDA, 96

Use as vantagens da crença, 97

Desenvolva sua automotivação para crescer, 101

Incorpore o entusiasmo à sua vida, 105

Converta as derrotas em fator de crescimento, 107

Abandone a sua “zona de conforto”, 112

Descubra o poder decisivo da persistência, 114

CAPÍTULO 7 MELHORE OS SEUS HÁBITOS, 119

Conheça o mecanismo dos hábitos, 120

Cresça fazendo mais do que é sua obrigação, 122

Faça do hábito de economizar uma fonte de poder, 125

Acabe com o hábito da desculpa, 130

Discipline-se para conseguir o que deseja, 132

Tenha a aparência da pessoa que deseja ser, 135

CAPÍTULO 8 MELHORE SEU RELACIONAMENTO CONSIGO MESMO, 139

Conheça e controle os seus medos, 139

Eleve sua autoconfiança à altura dos seus projetos, 145

Ponha sua auto-estima no seu devido lugar, 149

Domine a sua timidez e siga em frente, 154

Dê à sua saúde a atenção que ela merece, 157

Mantenha o bom humor e viva enquanto cresce, 168

CAPÍTULO 9 MELHORE SEU RELACIONAMENTO COM OS OUTROS, 174

Comunique-se melhor para conseguir o que quer, 176

Desenvolva uma personalidade agradável, 183

Descubra o poder da edificação, 189

Amplie a sua rede de relacionamentos, 192

Cultive a tolerância e viva melhor, 193

Pratique a Regra de Ouro das relações interpessoais, 199

CAPÍTULO 10 MELHORE SUA HABILIDADE DE TRABALHAR EM GRUPO, 204

Descubra o poder da fusão das mentes, 205

Descubra o que a cooperação pode fazer, 207

Aprofunde o sentido do trabalho em equipe, 210

Desenvolva sua liderança se o seu objetivo o exige, 212

Considerações finais, 218

Leituras complementares, 220

Questionário para auto-avaliação, 221

Sobre os autores, 223

Notas dos autores

*Nenhum homem consegue se elevar acima
da mediocridade se não souber capitalizar
e usar a experiência de outros.*

J. Paul Getty

Quando iniciamos o trabalho que resultou neste livro, o nosso propósito era outro. Na verdade, trabalhávamos em grupo num projeto cujo objetivo era conhecer o fundamental das leis que regem o crescimento pessoal. Esse projeto envolvia um longo período de estudos, com muitas leituras, fitas cassetes, palestras, reflexões, discussões e experimentos pessoais, e a idéia era “passar a limpo” e organizar as informações colhidas, de modo que as pudéssemos colocar em prática e, com isso, mudar, melhorar e nos transformar nas pessoas que queríamos ser e que tais ensinamentos nos permitiriam ser. Fizemos isso, começamos a ter resultados e, até por força do próprio aprendizado, concluímos que devíamos estender tais benefícios a outras pessoas.

E por que o título “A vida inteligente”? Dizemos que algo é “inteligente” quando se movimenta na direção acertada, vai direto em direção ao alvo. Um banco lhe oferece uma “conta inteligente” e a chama assim porque ela foi concebida para aproveitar os seus recursos da maneira mais lucrativa possível. O livro foi escrito para que a pessoa que o leia, e que o coloque em prática, evite cometer muitos dos erros que a maioria comete. Geralmente, só a duras penas essa mesma maioria aprende a evitar os tais erros, depois de um longo e precioso tempo de convivência com eles ou, mesmo, terminam sua vida sem aprender como evitá-los. É como se alguém tivesse atravessado um campo minado sem sofrer dano algum e tivesse deixado as marcas dos pés. O que seria mais inteligente: tentar atravessar o campo minado colocando os pés sobre as marcas ou tentar atravessá-lo ignorando tais marcas?

Quando planejamos este trabalho, buscamos uma linha de raciocínio que nos ajudasse a organizar as informações e os conhecimentos. Fizemos então uma pergunta fundamental: do que uma pessoa depende para

fato de a informação não ser de nossa autoria não nos tira a responsabilidade sobre ela quando a passamos adiante.

São importantes tais considerações, pois existem pessoas que só se baseiam em informações de “ouvir falar”, tomam como verdadeiras reportagens tendenciosas que visam beneficiar alguns grupos e que de forma alguma são imparciais. Essas pessoas correm o risco de, irresponsavelmente, passar opiniões que não condizem com a realidade.

É fácil identificar esses tipos de pessoas: quando estão conversando, costumam iniciar suas frases com um “dizem por aí...”, ou “alguém me contou...”, ou ainda “você ouviu falar que...?”. O fato de serem tais conversas informais, restritas a um ambiente descontraído e inconseqüente, não isentam essas pessoas de mostrar uma faceta negativa do seu caráter.

Procure ignorar, não se deixe influenciar, e evite tomar partido em relação a denúncias e críticas. Se tiver que considerar a informação, só o faça após ouvir a parte que foi criticada, tomando o cuidado de não alimentar a desavença entre as pessoas envolvidas.

Devemos tomar muito cuidado quando damos opinião sobre uma pessoa. Se somos chamados a dar referências sobre alguém que, por algum motivo, um dia nos prejudicou, devemos ter o máximo autocontrole e dar somente informações verdadeiras, baseadas em fatos. Afinal, a mente que pode estar sendo contaminada é a nossa. Devemos ser ponderados ponto de não exagerar os defeitos da pessoa nem negar suas qualidades. Fazer o contrário é um erro comum que as pessoas cometem ao atacar com todas as suas forças seus inimigos. O efeito desse erro geralmente reverte contra a própria pessoa que o cometeu.

Embora seja mais ou menos evidente, nunca será demasiado lembrar que sentimentos como inveja, ciúme, suspeita e desejo de vingança são inimigos mortais do pensamento correto. Se já conseguimos pensar com exatidão antes de tomar decisões ou formar opiniões, ótimo: é sinal de que estamos exercendo plenamente o autocontrole, de que já formamos mais um hábito positivo e que faz parte de nossas atitudes. Estamos, pois, a caminho de nos tornarmos pessoas diferenciadas e especiais.

A preocupação com fatos afasta as ilusões e os preconceitos. Para pensar com exatidão é preciso ter o caráter mais íntegro e sólido, e ter desenvolvido o autocontrole. O pensar com exatidão é uma habilidade que se adquire e se desenvolve à medida que é exercitada. Como diz o Dr. Lair Ribeiro: “Aprenda fazendo. Não perca tempo tentando aprender tudo antes de fazer”.

É preciso aprender a pensar com paciência, analisando detalhadamente cada item do pensamento, para se evitar conclusões precipitadas e quase sempre equivocadas. Os pensamentos são sempre ditados por emoções, valores, sentimentos, mas também precisam de informações para se processar corretamente. Sem informação, o pensamento se torna ineficiente.

ocupado somente em obter o sucesso. Estará fazendo o que lhe compete fazer no seu dia-a-dia, estará tocando sua vida como sempre fez e, em paralelo, cuidando da construção do sucesso. O que poderá perder por se dedicar a construir o seu sucesso em vez de nada fazer? O que será mais inteligente: construir pacientemente o sucesso, como o João-de-Barro faz com a sua casinha, ou negligenciar tudo o que diz respeito ao sucesso e levar a vida “na flauta”? E veja ainda que o dedicar-se à construção do sucesso não exclui uma dose adequada de lazer e de ócio.

Nesse processo você não competirá com ninguém senão consigo mesmo. Você é o seu competidor, a quem terá de vencer. Você vencerá a si mesmo quando tiver mudado os hábitos e atitudes que o impedem de realizar o seu projeto de vida. É como uma maratona, onde vence quem chega e não só quem chega em primeiro lugar. A regra é superar-se a si mesmo. Quem aprende e aplica esta e outras leituras similares pode atingir aquela invejável condição mental das pessoas realmente bem-sucedidas: pode um dia perder tudo o que conseguiu acumular e, mesmo assim, não se abala; vai à luta e consegue tudo novamente.

Este processo não vai fazer de você uma pessoa *perfeita*, pois isso é inatingível, mas você não vai querer voltar a ser o que era antes. É mais ou menos como a história de um violino da melhor procedência que foi a leilão. Os preços oferecidos eram pequenos. Até que um violinista apareceu, se pôs a afinar o instrumento e passou a tocar uma linda melodia. Todos se encantaram e o preço do violino se multiplicou muitas vezes. Este livro pode ter chegado para você como chegou o violinista da história, para afiná-lo e revelar ao mundo o verdadeiro valor que tem dentro de si. O livro pode ser para você como o violinista da sua vida: se você permitir que ele revele aquilo que está dentro de você, o crescimento que irá ter será incalculável. Você pode não saber quanta música tem dentro de si, mas pode deixar-se afinar pelo livro e essa música vai brotar sozinha.

O êxito depende de crescer e mudar todos os dias. De cada cem pessoas no mundo que chegam ao êxito, só uma o mantém por toda a vida. A razão disso é que só a pessoa que se dispõe a aprender e a crescer por toda a vida mantém o êxito. As pessoas, em geral, se distribuem mais ou menos assim:

- 5% fazem as coisas acontecerem.
- 15% vêem as coisas acontecerem; acham que estão envolvidas, mas não estão. Apenas assistem.
- 80% nem mesmo sabem o que está acontecendo; são totalmente conformadas, aceitam tudo.

De qual parcela você quer fazer parte?

Este livro ficaria incompleto se deixássemos de expressar as nossas crenças pessoais. Nós acreditamos que:

- ① O dinheiro sozinho não faz ninguém feliz; a felicidade está na cabeça e não no bolso. Contudo, o dinheiro em si nada tem de condenável se obtido de modo lícito e ético, e é muito melhor ser feliz *e rico*.
- ② O sucesso não se mede pela posse de dinheiro e de bens materiais, mas sim pelo crescimento como ser humano. O dinheiro e os bens materiais, assim como todo tipo de conquista, são meras decorrências desse crescimento. O verdadeiro êxito implica primeiro SER, para depois TER.
- ③ Toda pessoa é uma entidade única e nessa individualidade se alicerça toda a igualdade de direitos.
- ④ Toda pessoa tem em si a condição de transformar sua vida em algo melhor, bastando que tome a decisão de fazer tudo o que é preciso e o faça. O que conta não é o que a pessoa é agora, nem suas origens, mas o que poderá ser no futuro.
- ⑤ A prática da ética, da honestidade e do amor ao próximo não depende de opção religiosa; são valores próprios da pessoa que atinge certo nível de desenvolvimento mental.

===== Dedicatória =====

Dedicamos este livro aos nossos familiares, pelo estímulo que nos deram e pela paciência que tiveram conosco no transcorrer dessa caminhada.

aos amigos que iniciaram este estudo conosco e que, mesmo sem o saber, abriram o caminho que culminou nesta obra.

===== Agradecimento =====

Agradecemos a Deus que um dia reuniu nossos destinos, nos deu um sonho e iluminou nossos pensamentos e atos. Hoje o sonho original deu origem a outros sonhos e, graças aos recursos que Ele disponibilizou, está se concretizando neste projeto.

===== Homenagem =====

Maria Ramona partiu para o Plano Superior antes de ver esta obra publicada. Restam-nos dela as melhores lembranças e uma imensa saudade. Para ela o nosso amor e a certeza de que estará presente no grupo como sua legítima integrante.

1 PARTE

Redirecione sua vida

Defina o que você quer na vida
(ser, fazer, ter)

1

Tenha um projeto de vida

Não há vento favorável para quem não sabe para onde vai.
Sêneca

Para muitas pessoas a vida se torna um fardo pesado, um “castigo”, enquanto para outras, a vida é uma dádiva pela qual agradecem todos os dias. Onde está a diferença entre essas duas classes de pessoas? Certamente está na direção, pois a vida é um peso para quem não tem direção, não sabe para onde vai, não tem objetivos. Quando não temos objetivos, não temos algo de importante para perseguir, as adversidades tomam proporções monstruosas e invencíveis. Em contrapartida, quando se tem um objetivo e se enfoca os resultados que ele proporcionará, superam-se mais facilmente as dificuldades do caminho.

É um traço comum, entre todos os estudiosos do triunfo, colocar a questão do objetivo pessoal em primeiro lugar. Para todos eles, esse é o ponto de partida. E as pesquisas estão a favor deles, pois indicam que um ponto comum entre todos os fracassados na vida é a falta de um plano, um objetivo definido. De fato, tais pesquisas mostram que 95% das pessoas fracassam porque não têm um *objetivo definido na vida*, e que esses fracassados se ocupam com trabalhos que *não* lhes agradam. Os 5% que triunfam têm o *objetivo*, têm os *planos definidos* para realizá-lo e trabalham no que mais lhes agrada. Se você não sabe o que quer, outra pessoa vai determinar o que você vai ter.

Uma pergunta que freqüentemente nos fazemos é: por que tantos insucessos, se todos podem chegar ao triunfo? A resposta está no fato de que a grande maioria das pessoas perde o foco do que deseja ao longo do caminho ou pior, não tem a mínima idéia de um foco, um objetivo. As pessoas não param para se perguntar o que querem na vida, como deve ser seu futuro. São como um navio sem rumo, que gasta todo o seu combustível dando voltas e não chega a lugar algum.

Se disséssemos que 95% das pessoas planejam o seu fracasso soaria absurdo, certo? Contudo, quem não planeja o seu futuro está permitindo que as correntes o levem para qualquer lugar, isto é, ao tomar a decisão de não planejar o seu sucesso, está planejando o seu fracasso. Quando olhamos para onde não queremos ir é para lá que vamos, porque vamos segundo o foco. Se não focalizamos claramente o nosso objetivo, vamos seguir o foco de cada instante. Por isso é necessário ter um objetivo de longo prazo bem claro na mente, olhar só para onde queremos ir e *manter o foco sempre*, porque sempre haverá situações que nos podem desviar do caminho.

**Se não focalizamos
claramente o nosso
objetivo, vamos seguir
o foco de cada
instante.**

Muitas pessoas, a maioria mesmo, acreditam e confiam que basta trabalhar arduamente, sem se preocupar em planejar seu futuro, e acham que assim tudo estará resolvido por si só. Lamentavelmente, quando se dão conta de que não é bem assim e levam o brutal susto, muito pouco ou nada mais podem fazer. É a ilusão da aposentadoria. Alguém chamou esse processo de “Síndrome do Niágara”, numa comparação com as corredeiras e cataratas do Niágara, rio situado entre os Estados Unidos e o Canadá. Enquanto a pessoa está trabalhando, vai levando sua vida, como se estivesse numa canoa deslizando pelas corredeiras. Vez por outra, passa perto de uma curva onde poderia pular fora da corredeira, mas acaba permanecendo: são as oportunidades que aparecem na vida, mas a pessoa deixa passar. E, assim, segue na corredeira, até que depara com as imensas cataratas e, aí, já não há mais como parar e pular fora. Esse vício da imprevidência humana é algo muito grave na vida das pessoas, muito mais do que parece à primeira vista. Temos testemunhado muita gente dizer “se arrependimento matasse...”. Menos mal que não mata, mas também não muda em nada o que já foi feito (ou deixado de fazer). É preciso lembrar sempre de *cavar o poço antes de bater a sede!*

Pessoas com falta de visão e de metas nunca param para ver se seu trabalho árduo as está levando ao êxito. Confundem o fato de estarem *ocupadas* com o fato de estarem sendo *produtivas*. Por falta de metas, sonhos definidos, trabalham “no escuro”, e só descobrem que não chegaram ao que “queriam” depois de toda uma vida de esforços.

O fato de os fracassados se ocuparem com trabalhos de que não gostam é, ao mesmo tempo, consequência e causa, formando um círculo vicioso. Com efeito, por não terem nenhum plano de vida, acabam como uma pessoa que não tem para onde ir e toma o primeiro ônibus que aparece. Jogam-se no primeiro emprego que aparece, pois estão mais preocupados em garantir o sustento do que pensar no futuro. Assim, em vez de selecionar seu caminho, são selecionados para caminhos que nada têm a ver com eles. Em tais condições, é muito raro que venham a gostar do que fazem e, em consequência, acabam fracassando.

O nosso caso é um bom exemplo da importância de se ter um objetivo: nos propusemos a estudar muito esses assuntos, estabelecemos nossos planos e nossas metas. Por força dessa decisão, temos nos disciplinado a fazer um pouco do trabalho por dia, inclusive as leituras selecionadas. Se não tivéssemos estabelecido os objetivos, teríamos uma vaga intenção de “algum dia” fazer certas coisas. E sabemos que “algum dia” não existe no calendário.

É interessante notar como o mundo trata de maneira diferente uma pessoa que sabe o que quer. Se o leitor quiser, pode fazer uma experiência: andar no meio de uma multidão sem impor uma direção e, depois, fazer o mesmo percurso indicando claramente para onde quer ir. Sem dúvida verá que quem tem um objetivo claro abre caminho na multidão, porém a multidão não cede uma polegada de terreno a quem hesita. Uma pessoa com um objetivo definido impõe respeito.

Todos os que definem objetivos e metas na vida e os transformam em desejos ardentes podem mudar muito o seu próprio destino, o destino de outras pessoas, de uma cidade ou, mesmo, de toda a humanidade. Que tal os casos de Thomas Edison, Albert Einstein e Cristóvão Colombo?

Como podemos definir um projeto de vida? Alguém definiu o sucesso como “a realização progressiva de um sonho”. Os especialistas no assunto são unânimes em afirmar que tudo começa com o sonho. Tendo o sonho, você define objetivos e metas, parte para a ação. Enquanto isso você trabalha nas mudanças necessárias para viabilizar o seu projeto e tornar-se a pessoa que deseja ser e que esteja à altura do seu sonho. Essa é a lógica deste livro!

Recupere a sua capacidade de sonhar

*Chegará o dia em que talvez as máquinas
pensem, porém elas nunca terão sonhos.*
Theodor Heuss

Você se lembra dos seus sonhos de criança? Você já perguntou a uma criança o que ela quer ser quando crescer? Por que paramos de sonhar quando nos tornamos adultos? Será que os sonhos da criança não fazem sentido ou será que, ao chegarmos ao estágio em que deixamos de sonhar, já realizamos tudo que um dia sonhamos? Certamente, nem uma coisa nem outra. A questão é que o ambiente que nos cerca nos induz a nos tornarmos “realistas”, a deixar de sonhar. Mas vejamos o que disse Napoleon Hill a respeito: “Se destruímos os sonhos no coração de um homem, tê-lo-emos destruído também. O homem está perdido desde o momento em que deixa de acariciar a esperança de uma realização futura”.

Alguém definiu “sucesso” como a realização progressiva de um sonho. Portanto, não estamos ligando sucesso a dinheiro, necessariamente. Por outro

lado, entenda-se aqui o sonho como o desejo forte, vindo do fundo do coração, de conseguir algo na vida, seja um bem material, dinheiro, uma realização pessoal, uma viagem maravilhosa ou qualquer outra coisa que se queira alcançar. É preciso, desde já, alertarmos para o fato inquestionável de que a posse de dinheiro simplesmente, ou a conquista de qualquer coisa, não fará feliz a pessoa se ela não se transformar antes. Lembremo-nos sempre de que primeiro é preciso *ser*, para depois *ter*. Sempre que essa ordem é invertida, as coisas não se dão bem.

Ao tratarmos do sonho não estamos, portanto, nos referindo àquela seqüência de fenômenos psíquicos que involuntariamente ocorrem durante o sono. Fora desse sentido psicofisiológico, o dicionário traz outros sentidos para o sonho: desejo, aspiração, fantasia, ilusão. Os dois primeiros significados são os que empregaremos aqui, enquanto os dois últimos, como veremos mais adiante, se referem ao sonho sem a correspondente ação.

Poderíamos dar outros nomes, tais como ambição, grande objetivo, desejo ardente, etc., mas o sentido é o mesmo. O sonho tratado aqui é algo real e extremamente sério e nada tem com fantasias infantis. Portanto, quando dizemos que alguém é um *sonhador*, no melhor sentido do termo, queremos dizer que é uma pessoa idealista, lutadora, não conformada, que crê no futuro.

É lógico que o sonho sem ação vira fantasia. A pessoa que se limita a sonhar é um pseudo-sonhador, é uma criatura iludida. O sonho sozinho não leva a nada, mas as grandes realizações resultam de sonhos seguidos de decisão e ação. Nunca vamos ter *tudo* que sonhamos, mas não vamos ter *nada* se não sonharmos.

O sonho sem ação
vira fantasia.

Muitas pessoas, quando ouvem falar em sonho, se excluem dizendo-se realistas. A tais pessoas é bom lembrar que nunca se viu erguida uma estátua para um “realista”, pois estes não alcançam nada além do convencional. Os sonhadores, ao contrário, superam obstáculos e rumam em direção a realizar seus sonhos e trazer algo que faça a diferença para a humanidade.

O sonho é aquilo que mexe com você lá dentro, não o que fala da boca pra fora. Sonho é algo que dá entusiasmo, move a pessoa, lhe dá vontade de sair fazendo o necessário para realizá-lo. É a *energia capaz de levar a pessoa ao fim da jornada*. O sucesso começa com um sonho e, se você pode ter um sonho, pode realizá-lo.

Sonho é o impulso de viver. Freud foi quem descobriu que o sonho é a força mais forte que temos. A maioria das pessoas tem medo dos sonhos e preferem não levá-los a sério. Precisamos ter coragem para lidar com os sonhos. A nossa maior força está nos sonhos. Isto não é força de expressão, é constatação dos psicanalistas.

Os sonhos são os maiores impulsos que temos para ir em direção de realizar algo na vida, é o ponto de partida para toda realização considerável.

Todo grande acontecimento que mudou a história da humanidade foi consequência do sonho de alguém.

O sonho funciona como referência para um melhor direcionamento de energias, uma vez que, tendo essa prioridade, não iremos mais perder tempo e desperdiçar esforços com coisas que não nos levam na direção de realizar o que queremos ou até mesmo nos fazem regredir.

Ter um sonho transformado num desejo ardente atrai todos os fatores necessários para sua realização. Como diz Paulo Coelho, “quando queremos muito alguma coisa, todo o Universo conspira a nosso favor”.

Mas de onde vêm os sonhos? Onde começam? Na verdade, se pararmos para pensar, chegaremos à conclusão de que um sonho é uma dádiva que nos é dada por uma energia maior, criadora. É como se as forças do universo se juntassem para plantar um sonho na mente e no coração de cada pessoa previamente escolhida.

A maneira como se processa essa “escolha” parece, ainda, um mistério. De repente “pinta” uma idéia, um desejo, e no momento em que este é aceito, acalentado, começa o seu desenvolvimento. Quando a pessoa se dispõe a ir em busca da realização do seu sonho, inicia-se um processo que não pode mais parar (a menos que a própria pessoa, por um ou outro motivo, resolva desistir de sonhar). Neste processo, parece que a natureza se une a nós para nos ajudar a realizar aquele sonho que surgiu na nossa mente, sabe-se lá vindo de onde. Quando todo nosso coração está envolvido na realização de nosso projeto, nada nos pode deter. Mesmo que algo ocorra durante a evolução do mesmo, mesmo que venhamos a morrer, alguém dará continuidade a ele até que se realize.

Qual o tempo de gestação de um sonho? Às vezes, o período de gestação é incrivelmente veloz. Mas, freqüentemente, a engrenagem se movimenta segundo um esquema cujo objetivo é ensinar paciência ao sonhador.

Os sonhadores impacientes procurarão atalhos indolores e descontos para baratear o preço do sucesso. E, não conseguindo detectar as trilhas mais rápidas, os ignorantes e impacientes sonhadores, com muita freqüência e muito dolorosamente, afastam o sonho. Depois, quando for tarde demais, descobrirão que ao optarem pelo não doloroso, pela estrada fácil, na verdade estavam palmilhando uma estrada florida para o tédio, para o vazio.

Depois que um sonho é plantado na mente de um sonhador, começa, como um poderoso ímã gigante, a atrair pessoas que são motivadas a ajudar, inspirando os sonhadores à consecução do sucesso. Tais pessoas, com as forças certas, com as habilidades exatas e as esferas de influência certas, “surgem” para pôr o sonho em movimento – para a frente, para diante e para cima! Um apoio surpreendente vem de fontes inesperadas.

Podem aparecer contratempos temporários, dificuldades que criam frustração, necessidades de adiamentos. Estratégias cuidadosamente planejadas podem falhar. Nesse ponto, é como se o sonhador estivesse sendo mais uma

vez testado para não se esquecer da importância da humildade em todo o processo. Isso não deve desanimar o sonhador, pois antes de tudo temos que ter em mente que os obstáculos não terão amanhã o mesmo porte que têm hoje. Podemos, portanto, nos fortalecer e vencer os obstáculos.

Vencidos todos os obstáculos, o sonho se realiza. Nesse momento é preciso que se esteja preparado para ser notado pelos competidores. Inveja e ciúmes poderão ser atirados sobre você: é importante que a humildade esteja bem entranhada na personalidade do sonhador, e este descubra que foi mudado, modelado, esculpido e moldado pelo sonho. Ele se tornou tão grande quanto o sonho que o dirigiu. Agora, ele compreende que só existem pessoas comuns, simplesmente algumas têm sonhos maiores do que as outras. O tamanho do sonho, portanto, é que determinará quão grande a pessoa se tornará. E quando um sonho está realizado, coloca a pessoa em uma posição tremendamente poderosa para sonhar sonhos maiores. O sonhador sabe que há mais alturas a escalar, mais vitórias a conquistar. Ele sabe também que se não continuar a sonhar, a se desenvolver, então começará a morrer. Quando a alternativa para sonhar é morrer, então a decisão deve ser fácil.

Sonhos são algo que a maioria das pessoas tem, mas sobre os quais tem “vergonha” de falar; ainda que as pessoas falem, elas não acreditam o suficiente a ponto de achar que podem realizá-los. Por quê? Porque a maioria projeta seu futuro com base nos resultados que vem obtendo ou que já obteve, e muitas vezes tais resultados não os animam a crer que poderão realizar um certo sonho. Isso é um erro, já que o sonho é algo para ser realizado independentemente da sua situação atual ou anterior.

**Todas as pessoas de
sucesso que você
conhece tinham um
grande sonho.**

Então, se você tem algo para realizar, encare-o, transforme-o em uma obsessão ardente, independentemente do seu tamanho, tendo sempre em mente que os meios para sua realização vão “aparecer”. Seja persistente, não desista nunca. Se você realmente quer realizar seu sonho, se o tem constantemente em seu pensamento nos mínimos detalhes, e se acredita realmente na sua realização, você vai realizá-lo.

Não tenha medo de sonhar, pois os grandes vencedores em todos os campos, seja nos negócios, na ciência, nos esportes, etc., realizaram-se porque tinham um sonho bem definido e mais: esse sonho era um desejo ardente, tinham-no bem forte no subconsciente e tinham certeza de sua realização, independentemente das dificuldades.

Todas as pessoas de sucesso que você conhece tinham um grande sonho. Por outro lado, você não conhece ninguém que tenha realizado grandes coisas sem que tivesse um sonho bem definido antes. É assim porque é impossível realizar coisas sem antes imaginar, querer e fazer tudo para consegui-las. A vida só nos dá aquilo que dela esperamos.

Todos somos iguais, todos podemos. Você foi desenhado para realizar seus sonhos, porque os sonhos se fazem realidade. Bem-aventurados os que sabem quais são os seus sonhos, porque saberão quando os alcançarem. Você diz que um dia estará fazendo uma coisa, realizando um sonho, aí um dia isso acontece. O desejo forte impressiona o Universo! O sonho supera todos os temores. Não há nada que não se possa realizar caso se tenha um sonho. Todas as grandes realizações da humanidade começaram com um sonho.

O sonho gera uma força enorme chamada *esperança no futuro*, força essa que nos conserva animados e entusiasmados com o amanhã, mesmo que o hoje não seja como gostaríamos que fosse. Mantendo tal estado de espírito, o amanhã será o hoje que desejamos.

Para triunfar, precisamos de muita energia e a energia *sai do sonho*. Sonhos grandes não nos deixam desviar do caminho. Sempre que ocorre uma adversidade capaz de drenar nossas energias, voltamos ao nosso sonho e nos reabastecemos de energia novamente. O cansaço físico decorre do cansaço mental e, este, decorre da *ausência do sonho*.

Todos encontrarão pedras no caminho para a realização dos seus sonhos. Cada um com suas pedras: timidez, medo da crítica, medo do fracasso, etc. Se não se tem um sonho, fica se olhando para a pedra e para mais nada, simplesmente porque não se tem para onde olhar, e se pára, porque não se tem motivo para continuar.

Construindo e realizando o sonho

Talvez você tenha alguma dificuldade para descobrir o seu sonho, mas é simples: procure descobrir o que quer ardentemente, decida quais aspectos do seu futuro são tão importantes para você a ponto de motivá-lo a fazer mais hoje, para ter mais amanhã. Você tem todo o direito de sonhar com o que você quiser, com qualquer projeto que signifique a sua grande razão para lutar. Se o seu desejo íntimo é ser um campeão mundial em algum esporte, um megaempresário, um grande ator ou atriz, vá em frente; o único limite que pode existir é aquele que você mesmo colocar. O roteiro de perguntas que damos a seguir talvez o ajude a identificar o seu sonho:

- Como quero que a minha vida seja daqui a cinco anos?
- O que gostaria de ter e não posso?
- O que me aflige hoje em relação ao futuro?
- Que coisas quero ter feito antes de deixar este mundo?

A realização dos sonhos segue uma seqüência de grandeza, segundo a qual temos, em primeiro plano, os sonhos menores, reconhecidos como “possíveis” de realizar. A seguir, temos os “sonhos difíceis” de converter em

realidade. Após estes, temos os “sonhos impossíveis”, e por fim os sonhos “inconcebíveis”. Assim, depois de um sonho “possível” ser realizado, os “difíceis” tomam seu lugar na escada, os “impossíveis” passam a ser “difíceis” e os até então “inconcebíveis” descem ao nível de “impossíveis”. Nesse momento, outros sonhos “inconcebíveis” surgirão.

É de igual importância incluir sonhos para ocupar o lugar dos que já realizamos, pois a partir do momento que paramos de sonhar, deixamos de viver, somente existimos.

É comum, quando estamos construindo o sonho, ficarmos antevendo obstáculos. Se, por exemplo, estamos projetando uma longa viagem, será muito natural que, ao mesmo tempo que imaginamos tudo que queremos fazer, comecemos a pensar que o nosso chefe não vai nos liberar, que os países de destino costumam dificultar o visto de entrada, que não temos com quem deixar os cachorros, etc. Neste ponto, precisamos nos certificar de que queremos de fato e ardentemente realizar aquela viagem. Se a queremos mais que tudo, esqueçamos os senões. Eles sempre vão existir para tudo que vamos fazer e só não existirão quando nada fizermos. Além do mais, muitos deles existirão apenas na nossa mente ou, se de fato existirem, sempre encontraremos uma solução no tempo devido. Se ficarmos preocupados com os senões enquanto tentamos construir o sonho, é certo que não conseguiremos chegar a um bom termo.

Veja alguns segredos para alcançar o sonho:

- ① Escreva todos os seus sonhos no positivo. O cérebro não reconhece termos negativos, não entende a palavra “não”. Se você disser: “A partir de hoje não vou fumar mais”, o cérebro vai entender assim: “A partir de hoje vou fumar mais”. O efeito será o contrário. Você tem que dizer assim: “A partir de hoje eu vou parar de fumar”. Vamos fazer um teste, supondo que alguém lhe diga: “Imagine uma floresta densa, cheia de árvores muito verdes, mas não veja nessas árvores um macaco amarelo”. Já imaginou a floresta? Agora, confesse: o macaco amarelo estava lá?
- ② Crie uma imagem mental clara do sonho. Veja que não basta *ter* um sonho, é preciso *sonhar* de fato. E tem que ser algo muito forte para você, algo muito sério, aquilo que quer da sua vida.
- ③ Repita os sonhos constantemente para você mesmo. Ficamos cerca de quatorze horas por dia a sós com nossos pensamentos. Usemos essas horas com coisas positivas. Reserve cinco minutos todos os dias para ficar a sós com as imagens dos seus sonhos. Reveja os sonhos

todos dias, tire ou recorte fotos, vá muitas vezes ao local, toque, veja o objeto do sonho ao vivo.

- ④ Aceite 100% da responsabilidade pelo seu sucesso. Você não pode ser um mero espectador, tem que atuar, participar. Mas atuar não como mero participante, tem que estar totalmente comprometido. Veja a diferença entre participar e comprometer-se: quando você vê um prato com ovos e bacon, vê a participação da galinha e do porco. Acontece que a galinha pôs os ovos e desligou-se da questão; o porco deu sua vida para que aquele prato se tornasse possível; ele está ali. A galinha participou e o porco comprometeu-se.
- ⑤ Atue como se fosse impossível fracassar.
- ⑥ Faça algo pelo seu sonho *todos os dias*.

Ponha a sua imaginação para trabalhar para você

***Imaginação é mais importante
do que conhecimento.***
Einstein

Neste tópico vamos tratar de um dos maiores poderes de que dispomos, mas, ao mesmo tempo, pouco empregado e pouco levado a sério. Vamos tratar aqui da capacidade das pessoas em criar coisas na mente, através do pensamento. Não se trata, como pode parecer à primeira vista, daquele mundo irreal, fantasioso, que as pessoas criam por várias razões e as outras dizem: “Isso é pura imaginação sua”. Embora o instrumento seja o mesmo, o tipo de imaginação de que vamos tratar é bem mais nobre.

Por que vamos tratar da imaginação neste tópico? Como vimos antes, para realizar os sonhos é preciso visualizá-los, pois a visualização lhes dá forma e esta é o princípio da sua conversão em realidade. Assim, a imaginação é o veículo do sonho e é com ela que impressionamos o subconsciente, e esse nos vai levar à realização do sonho.

A imaginação é a oficina do cérebro, a única coisa sobre a qual temos um controle absoluto.

As grandes invenções, obras, indústrias, sistemas de comercialização, etc., existiram primeiro na imaginação de alguém, que transformou o objeto imaginado em seu objetivo pessoal, visualizando-o.

Na nossa imaginação podemos visualizar as coisas que mais almejamos para nossa vida e, quanto mais perfeita for a visualização, mais fortemente impressionaremos o nosso subconsciente para realizá-la, desde que seja algo

útil, justo e oportuno para a nossa existência. Temos direito de fazer uso da imaginação como quisermos. Podemos ver-nos na situação financeira que nos agrada, nos melhores lugares do mundo, realizando as coisas que mais nos agradam. Disse Napoleon Hill: “Se a imaginação é o espelho da nossa alma, temos então o direito de ficar diante desse espelho e ver-nos como bem entendermos. Nossa imaginação nos pertence: façamos, pois, uso dela. Quanto mais a empregarmos, com mais eficiência ela nos servirá”.

A imaginação tem grande importância na realização dos sonhos porque nos permite visualizar-nos já de posse do que desejamos. O nosso subconsciente precisa de referências para moldar o esboço do que queremos e, assim, ajudar-nos a transformá-lo em realidade. Em outras palavras, visualizar significa construir uma “realidade imaginada” que, após realizada fisicamente, transforma-se em “realidade vivida”.

Você já definiu seu sonho, já o tem bem sólido em seu subconsciente para poder realizá-lo; então, agora, fique atento às oportunidades para a realização do sonho que vão aparecer. O seu subconsciente vai começar a trabalhar para você. Esse princípio pode ser confirmado através do seguinte fato, pelo qual você certamente já terá passado: quando você se fixa num determinado modelo de carro ou de outro objeto, que comprou, quer comprar ou, simplesmente, fez você pensar bastante, em seguida começa a notar esse mesmo modelo pelas ruas, como não acontecia antes. Você até se impressiona com a “coincidência”, mas o fato é que o seu subconsciente passou a ficar sintonizado com esse modelo de carro e a dirigir a sua atenção para ele. A percepção do subconsciente em relação ao que nos cerca é tão rápida que não a percebemos. Tal mecanismo se aplica a tudo que temos a fazer, a problemas que temos para resolver. Basta ficarmos pensando no assunto com desejo de descobrir o como fazer, permanecermos sintonizados na questão, e as idéias começam a aparecer no nosso caminho.

Um pesquisador buscava uma solução para juntar tecidos e outros materiais de maneira mais eficaz do que os meios existentes. Depois de muito tentar sem resultados, saiu para caminhar nos arredores do laboratório e alguns carrapichos grudaram na sua calça. Como ele não conhecia, batia com a mão mas o carrapicho não soltava. Ao arrancar com força o vegetal, percebeu que tinha encontrado a solução para o que procurava. E, assim, inventou o *velcro*, hoje de larga aplicação. Quando permanecemos sintonizados no problema, deparamos com as soluções, às vezes de maneiras surpreendentes. Se não estamos sintonizados, passamos pelas soluções e não as percebemos.

O papel da imaginação na construção e realização dos nossos sonhos, por si só, já nos bastaria, tal a sua relevância. Contudo, a imaginação vai muito além. A capacidade de imaginar, junto com uma visão aberta, proporciona um horizonte infinito de realizações, mudando totalmente os nossos paradigmas

atuais, passando a dar importância a coisas a que antes não dávamos, e deixando de lado outras coisas que nos preocupavam.

**A capacidade de
imaginar junto com uma
visão aberta
proporciona um
horizonte infinito de
realizações.**

A imaginação é essencial em vários aspectos da nossa vida, desde a visualização dos sonhos até a compreensão de assuntos que, sem empregar tal técnica, dificilmente seriam assimilados. Por exemplo, quando uma pessoa está nos explicando algo, se imaginarmos o que ela está dizendo aprenderemos facilmente, enquanto que se tentarmos aprender decorando, acabaremos nos aborrecendo e perdendo o interesse pelo assunto, além de não conseguir absorver os ensinamentos.

Imaginar soluções sempre foi ponto de partida para grandes invenções e realizações. De fato, quando “vemos” algo com a mente, este algo toma forma e, a partir daí, podemos desenhar ou construir o objeto diretamente. Não há dúvida de que Leonardo da Vinci, Galileu e tantos outros “gênios” assim fizeram. Os que se atreveram a sonhar e imaginar sempre chegaram a pontos que qualquer pessoa poderia ter alcançado, se tivesse se dado uma chance de fazer o mesmo. As grandes invenções da humanidade aconteceram com alguém reunindo os mesmos elementos que sempre existiram. A diferença é que seus inventores se deram ao trabalho de imaginar como tais fatores poderiam ser fundidos a ponto de trazer benefícios múltiplos e resolver antigos problemas.

Quando começamos a imaginar algo, aparecem fatos novos, não se sabe de onde, que vêm para juntar-se ao mecanismo imaginado até então, e se continuarmos imaginando, tais fatos continuam a aparecer mais e mais, até que bloqueamos essa experiência. Ao entrarmos em um estado de relaxamento tal que consigamos imaginar a realização do que sonhamos, nos sintonizamos com a chamada Inteligência Infinita, captando dela lampejos que não sabemos de onde vêm, mas sabemos que vêm e que completam o que nos faltava para concretizar tal imagem.

Todas as missões difíceis são realizadas satisfatoriamente quando nos aproximamos delas pelo ângulo correto. Para isso, é preciso reunir todos os dados, os elementos envolvidos, e usar a imaginação e as demais habilidades do triunfo. De fato, as invenções, as transformações e as tantas inovações se tornaram realidade graças à conjunção de objetivo definido, imaginação, informação, autoconfiança e iniciativa. É o caso das invenções de Thomas Edison, Graham Bell, Bill Gates e outros. Para fazer uso da imaginação, basta ter um objetivo bem claro e deixar o pensamento livre, solto, para fazer a sua parte.

Certas realizações parecem coisas de gênio, porém são dessa espécie de gênio que pode ser encontrado em qualquer pessoa que faça uso da imaginação. Isso equivale a dizer que qualquer pessoa, independentemente da instrução ou

condição social, tem o poder de imaginar seja lá o que for e, ao fazer isso constantemente, lhe aparecerão todas as ferramentas necessárias para que realize o que imaginava.

A imaginação nos ajuda a converter fracassos, erros e desventuras em bens de grande valor, como no caso de um carteiro que, após perder uma perna, tornou-se um dos artistas da gravura mais bem pagos dos Estados Unidos. A pessoa jamais conhecerá a sua capacidade de realização, até aprender a aliar os seus esforços à imaginação.

Se o vento da fortuna sopra temporariamente contra nós, podemos reverter sua direção em nosso favor, com o uso da imaginação. “O papagaio do êxito se ergue contra o vento e não com ele.” Basta que não deixemos o desespero perturbar o pensamento e lhe darmos as condições para que ele faça sua parte.

Dispomos de duas maneiras para usar a imaginação: desenvolvendo e usando a nossa própria ou nos associando a quem já a tenha desenvolvido. Entre ambas, o melhor é usar as duas.

Temos razões pessoais concretas para crer que, quando desejamos algo e o visualizamos na mente, usando a imaginação, um dia isso acontece. Sabemos também que o subconsciente não distingue entre coisas boas e coisas más. Veja o risco que corremos com o que imaginamos para nós enquanto não conhecemos esse poder! Tomemos, portanto, cuidado com o que visualizamos para nós. É por isso que insistimos na necessidade de dominar e educar nossos pensamentos. Veja que tudo que estamos estudando tem um encadeamento lógico.

Certas realizações parecem coisas de gênio, porém são dessa espécie de gênio que pode ser encontrado em qualquer pessoa que faça uso da imaginação.

Atualize os seus paradigmas

***O mundo dos nossos dias é tão diferente do mundo em que eu nasci,
como este era em relação ao mundo de Júlio Cesar.
Nasci quase no meio do desenvolvimento da história humana;
quase aconteceram, igualmente, tantas coisas depois que nasci,
como antes do meu nascimento.
Kenneth-Boulding***

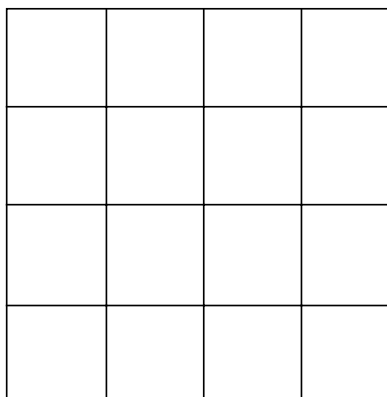
Numa certa família, atravessava gerações o costume de cortar-se a cabeça e o rabo do peixe antes de colocá-lo para assar. Alguém, então, de curiosidade mais aguçada, quis saber o motivo daquele procedimento. Perguntou para um, verificou com outro, e a resposta era sempre a mesma: sempre foi feito assim. Não conformado, esse alguém chegou à pessoa mais velha da família e esta então

revelou o motivo: tudo começou porque, geralmente, o peixe era grande e o único meio de fazê-lo caber na assadeira era cortando a cabeça e o rabo!

O naturalista francês Jean Faber identificou um exemplo perfeito do comportamento receoso de romper com uma velha rotina através de investigações feitas com *lagartas processionárias*. Esses curiosos bichinhos vivem nos bosques e caminham em fila, com os olhos semicerrados, bem juntos à traseira das companheiras que vão à frente. O experimento consistiu em fazer com que a fileira de lagartas se convertesse num círculo, colocando a primeira da fila na traseira da última. Fez com que as lagartas caminhassem sobre a borda de um vaso e no seu centro colocou alimentos. As lagartas caminharam durante sete dias e sete noites em círculo, e só o cansaço e a fraqueza por falta de alimento eram capazes de tirá-las da cadeia que formaram. O alimento estava ali, no centro do vaso, a uma distância menor que o comprimento de uma das lagartas, acessível a qualquer uma que ousasse romper a cadeia, mas nenhuma o fez.

Todos nós conhecemos muitos casos desse tipo, em que as pessoas continuam fazendo coisas de certa maneira e não necessariamente da maneira certa, porque “sempre foram feitas assim”. Como disse Napoleon Hill, “alguma coisa na natureza humana nos faz sentir o choque das idéias novas; não gostamos de ser perturbados nas nossas crenças e preconceitos”. Para aproveitar as oportunidades da vida, é preciso estar aberto a ver as coisas por diferentes ângulos, questionar o porquê dos procedimentos e das idéias, descobrir o novo no velho.

Veja, por exemplo, a figura abaixo e descubra quantos quadrados você vê nela:



Se você está se libertando dos velhos paradigmas e está conseguindo encarar os fatos a partir dos ângulos corretos, vai descobrir 30 quadrados nesta figura. Uma dica: se você considerar o contorno da figura, já terá mais um quadrado além dos 16 quadrados mais visíveis.

Essa “ousadia” em examinar os fatos por ângulos pouco usuais nos permite vislumbrar soluções e oportunidades onde outros nada percebem. Certo

dia, espantados com a desorganização de uma empresa, comentamos com um amigo: “É espantoso como esta empresa pôde sobreviver até aqui com tanta desorganização!”. O nosso amigo então expressou sua admiração a partir de outro ângulo: “Já pensou como a empresa estaria hoje se fosse organizada? Já avaliou o potencial que isto demonstra?”. Veja como um fato pode ser visto de diferentes maneiras e como, se nos treinarmos para uma visão mais positiva, podemos avaliar mais corretamente os fatos.

Um jornal de Nova York publicou um editorial, por volta de 1880, cumprimentando a polícia por ter prendido um homem que se ocupava em ludibriar a população. Eis a sua tradução: “Um homem com cerca de 46 anos foi preso em Nova York por tentar extorquir dinheiro de pessoas ignorantes e supersticiosas, exibindo um aparelho que, segundo ele, transmitiria a voz humana a qualquer distância, através de fios metálicos. Ele chama o instrumento de telefone, com o que certamente pretende imitar a palavra telégrafo e, assim, ganhar a confiança daqueles que conhecem o sucesso deste último aparelho. As pessoas bem informadas sabem que é impossível transmitir a voz através de fios e que, se isso fosse possível, não teria quase nenhum valor prático”.

Um dos temas de maior interesse nos dias atuais refere-se à questão dos paradigmas, isto é, trata das formas às quais nos apegamos ao longo do tempo e que nos impedem de pensar as coisas de maneira criativa e inusitada.

Um caso antigo, que se conta nas histórias de *marketing*, é de um grupo de profissionais que tinha como desafio aumentar o consumo de um certo creme dental. Após longas e infrutíferas discussões, alguém perguntou, de brincadeira, ao faxineiro que limpava o ambiente o que ele faria para resolver a questão. Ele então respondeu: eu aumentaria o buraco do tubo de pasta. Todos ficaram boquiabertos ante a solução. À parte a questão da ética em relação ao consumidor, o fato é que os profissionais se prenderam demais aos seus paradigmas e isso os impediu de vislumbrar outras saídas.

Muitos são os fatos que demonstram grandes e históricos erros por questões de paradigmas, como o dos suíços, que subestimaram a concorrência dos relógios japoneses porque não contaram com as mudanças tecnológicas.

A questão, portanto, é não perder batalhas por “inflexibilidade mental”, é liberar a mente para pensar o impensável, pensar em direções inusitadas, ver por outro lado, ousar pensamentos não ortodoxos. Essa é uma questão fundamental para os objetivos pessoais e, conseqüentemente, para o triunfo.

Não devemos ter medo das novas idéias! Elas podem significar a diferença entre o triunfo e o fracasso. Há um hábito que é uma verdadeira barreira contra toda informação e contra toda argumentação, e que mantém o homem em eterna ignorância: é a condenação apressada, antes do exame isento. Os vencedores ousaram questionar velhos paradigmas e rejeitaram o argumento de que “sempre foi assim”.

A mudança deve ser encarada como um alicerce para a esperança, nunca como uma ameaça.

A mudança deve ser encarada como um alicerce para a esperança, nunca como uma ameaça. Onde não há nenhuma possibilidade de mudança não há nenhuma possibilidade de desenvolvimento. A relutância em ter uma atitude positiva em relação à mudança é, geralmente, um mecanismo de defesa inconsciente de uma pessoa insegura, que quase sempre se vê como vítima da mudança. A pessoa interiormente segura percebe a si mesma como criadora de mudanças que requerem planos e preparação antes que o amanhã venha! De todas as atitudes positivas, essa é a mais básica em relação ao progresso. Uma atitude positiva em relação à mudança também exige humildade, porque temos que estar dispostos a admitir que não sabemos todas as respostas e que algumas das que sabemos podem estar equivocadas.

Obviamente, uma variedade de proposições que encontramos serão julgadas como sendo “desesperadamente impossíveis”, baseadas no conhecimento possuído num dado momento. Um vencedor, no entanto, assume que se a idéia contém em si germes de criatividade, então merece atenção sincera e investigação honesta. Muitas pessoas falham porque foram programadas com erros e nunca desafiaram suas próprias opiniões equivocadas, algumas das quais necessitam ser revisadas, retificadas, atualizadas.

Assumir uma atitude mental positiva em relação à mudança é assumir uma atitude mental positiva em relação a si mesmo. Normalmente, quando as pessoas definem seu sonho, elas começam a ter lembranças de seu passado e veem que já fizeram muitas tentativas para serem bem-sucedidas e não conseguiram nada. Daí, elas não conseguem se ver de posse ou realizando esse objetivo em razão de fracassos passados. Mas as pessoas deviam se lembrar também de verificar os motivos pelos quais elas não tiveram sucesso, que podem ser muitos.

O caso é que se você define um objetivo e vai continuar fazendo e agindo da mesma forma que antes, não vai ter êxito nunca. Por quê? Porque se você continua consistentemente fazendo as mesmas coisas, isso quer dizer que você vai ter os mesmos resultados.

Velhos hábitos que já estão em seu subconsciente podem ser mudados, se isso o colocar mais próximo de seu objetivo. Não tenha medo de coisas novas, de novos conceitos: isso pode lhe ser benéfico. Grandes homens da história que ousaram mudar velhos conceitos sofreram muita represália, mas pela sua persistência e objetividade, deram muitos benefícios para a humanidade.

Nem todos os conceitos novos vão ajudá-lo ou são verdadeiros, mas o simples fato de analisá-los faz de você uma pessoa consciente e que não se deixa guiar apenas pela opinião dos outros.

Tudo na vida está em constante movimento. Nada é completamente estático, principalmente quando se fala dos seres humanos que, sempre, a todo momento, estão absorvendo informações, consciente ou inconscientemente, que são depositadas no seu subconsciente e virão a fazer parte dele, dependendo da sua força, da programação que rege suas atitudes e pensamentos.

O mundo está em constante evolução, as coisas acontecem rapidamente, a quantidade de informações novas hoje em dia é mil vezes maior do que tempos atrás. Não se podem encarar os fatos de hoje como os encarávamos há vinte anos. Os pontos de referência mudaram, então é preciso mudar também o modo de raciocinar à procura de soluções. Portanto, fique atento, leve as idéias novas em consideração, respeite as opiniões dos outros e ouça as crianças: elas podem ajudá-lo a quebrar muitos padrões negativos. Acostume-se a usar a expressão “Por que não?”.

Uma vez ciente disso, nos parece lógica a necessidade de estar com a mente aberta para mudanças, para encarar os mais diversos fatos da vida de modo diferente do que vínhamos fazendo. Desde que nascemos, somos influenciados por tudo que nos falam ou mostram, escutamos milhares e milhares de “nãos”, criando assim uma programação que, em certo ponto, nos barra quando estamos indo rumo a progressos maiores, nunca antes imaginados. Nesse ponto, começamos a pensar: “E se não der certo?”. “E se não correr tudo conforme o planejado?”, entre outras coisas do tipo. Inconscientemente, a pessoa acaba atraindo para si o fracasso por pensar assim. A solução, no caso, seria mudar a programação mental e convencer a si mesmo que o triunfo é plenamente possível, e está ao alcance de todos os que têm um sonho e se propõem a batalhar por ele.

**Estar fechado às
mudanças que se
processam
independentemente da
nossa vontade é o mesmo
que parar no tempo, sair
na rua usando os trajes
que eram moda há trinta
ou quarenta anos.**

Estar fechado às mudanças que se processam independentemente da nossa vontade, é mesmo que parar no tempo, sair na rua usando os trajes que eram moda há trinta ou quarenta anos. Naquela época, todos gostavam de usar tais roupas, mas, ao passo que as tendências foram mudando, passou-se a gostar de outro tipo, e assim ocorre com tudo na vida, em todas as áreas. Um engenheiro ou arquiteto que não se dispôs a aprender como o computador pode lhe ajudar no trabalho certamente ficou para trás, perdeu clientes que não perderia se estivesse aberto às mudanças trazidas pela tecnologia.

Mudar o modo de encarar os fatos significa pagar um preço. Às vezes é árduo, difícil para quem estava apegado a uma realidade de tal forma que lhe pareceria impossível olhar para a vida por outro ângulo. Mas é uma escolha que temos que encarar: ou pagamos tal preço, nos adaptando às verdades reais da vida, ou continuamos encarando tudo como antigamente, correndo o risco de perder o trem que vai em direção ao triunfo duradouro.

O óbvio não é óbvio para todos. A história tem apresentado o caso do ovo de Colombo mais em tom de anedota, ou para mostrar a esperteza do seu autor, do que para mostrar que é preciso ousar, enxergar as oportunidades que estão nas coisas mais simples, ver por outros ângulos.

Nada há de mais trágico – e paradoxalmente mais comum – do que a inércia mental. Para cada dez homens fisicamente preguiçosos existem dez mil mentalmente estagnados. E um espírito estagnado é campo propício para o medo.

Todos nós temos um gigante adormecido dentro de nós: o *subconsciente*. Temos que acordar esse gigante, mas no ombro desse gigante tem um anão: o *consciente*. Ele é anão porque pensa pequeno. O gigante tem toda a força do mundo, mas quem está dirigindo é o anão, ou seja, a nossa mente consciente. Treinemos o nosso consciente, através da lei do hábito, a aceitar a inovação constante e ele passará isso ao subconsciente e despertará o gigante que existe em nós!

Faça sua visão do tamanho dos seus sonhos

***Um otimista vê uma oportunidade em cada calamidade;
um pessimista vê uma calamidade em cada oportunidade.***

Visão é a capacidade de ver o que ainda não aconteceu. Ver o que já aconteceu não é ter visão, é simplesmente enxergar. Alguém perguntou a dois pedreiros que trabalhavam numa obra o que eles faziam. O primeiro respondeu: “Eu assento tijolos”. O segundo respondeu: “Eu estou construindo uma grande obra!”. A obra, no caso, era a catedral de Notre-Dame, em Paris. O primeiro apenas enxergava, enquanto o segundo tinha *visão*.

Visão é a capacidade de perceber potencial e valor nas coisas, mesmo que no momento elas não evidenciem essas características. É ver “como poderá ser” e não se prender ao “como é agora”. É ver mais que um metro à frente, é pensar grande, é fazer análise custo-benefício. Quem tem visão sabe o porquê das coisas que faz e é capaz de fazer previsões e escolher caminhos, determinar o que é importante na jornada e o que não é e, assim, aclarar as suas prioridades na vida.

Ter visão é muito importante, básico para o triunfo. Quando você dá uma desculpa para deixar de fazer algo que o aproxima do seu objetivo, você está com falta de visão. O seu caminho vai *até onde vai sua visão*. A pessoa de visão tem um objetivo bem forte e claro e é flexível a mudanças. Tem a mente aberta com relação a mudanças, tem a facilidade de quebrar padrões antigos e negativos, percebe que o compromisso é o preço do triunfo e, como já vimos antes, o preço do triunfo é muito mais barato do que o do fracasso. Essa pessoa sabe que é preciso cavar o poço antes de chegar a sede.

Já se disse que a única coisa que não muda no mundo atual é a própria mobilidade de tudo. Só a mudança é um fato permanente. Assim, a sobrevivência das organizações e a realização de projetos pessoais depende, de modo dramático, da visão das pessoas.

A IBM detinha 70% do mercado de informática no final da década de 70. Embora se destacasse como uma das empresas mais bem-sucedidas do mundo, os seus dirigentes cometeram o pecado de não acreditar no futuro dos computadores pessoais que começavam a aparecer no mercado. Com isso, concluíram que não seria estratégico investir nesse segmento. Aconteceu, porém, o que todos sabem: os PCs não só se mostraram viáveis nas atividades a que se destinavam no início como ainda levaram a uma revolução na informática e tomaram grande parte das operações antes exclusivas das grandes máquinas. Como consequência, a participação da IBM no mercado atual já não é em nada parecido com aqueles 70%.

Visão é a capacidade de perceber potencial e valor nas coisas, mesmo que no momento elas não evidenciem essas características.

Um dia todas as pessoas usavam chapéu e, para atender a demanda, surgiram grandes fábricas de chapéus. As indústrias de máquinas de escrever venderam e cresceram muito durante décadas a fio. A indústria do cigarro já teve dias de glória, mas tudo indica que o futuro não será como antes. Será que essas mudanças todas decretaram o fim de todas as empresas envolvidas? Certamente, para algumas foi o fim, mas, para outras, foi o começo de uma nova era. O que diferencia umas das outras? Simplesmente isso: *a visão*.

Outro caso de problemas de visão é o do vendedor de cachorro-quente de uma pequena cidade do interior. Ele tinha sua carrocinha, mas a renda era muito pequena. Aí teve uma idéia e colocou uma placa: temos refrigerante. E começou a vender mais. Aí colocou outra placa: temos hambúrguer. E passou a vender ainda mais. Aí comprou um *trailer* e instalou um belo letreiro em cima, chamando mais ainda a freguesia. A renda cresceu tanto que até mandou o filho estudar na capital. Algum tempo depois, o filho retornou à cidade com notícias não muito boas: todos falavam em recessão, era preciso estar preparado para a crise, na qual as pessoas têm menos dinheiro, compram menos, as empresas vendem menos e têm que cortar gastos, produzir menos. O pai, assustado, já no dia seguinte apagou o luminoso, depois passou a comprar apenas a metade dos pães que normalmente comprava, e parou de comprar refrigerante. Assim, começou a produzir menos e a vender menos ainda. “Meu filho tinha razão, a recessão veio mesmo”, concluiu. Na outra esquina, outro vendedor de cachorro-quente vê sua freguesia aumentar e instala um luminoso: temos refrigerante e hambúrguer...

Quem tem visão larga não se retrai ante a perspectiva de crises, pois sabe que quem segue trabalhando certo aproveita as oportunidades trazidas por elas. Pessoas de visão tiram proveito das informações que lhe chegam, têm uma postura positiva e proativa, transformam uma situação desfavorável em algo benéfico. Enquanto muitas pessoas choram com a “crise”, outras aproveitam para vender lenços!

Quem tem visão não se assusta com as dificuldades do caminho para o objetivo, nem fica pensando nas dificuldades, pois pensa sempre nos resultados que colherá. No seu livro de memórias, Henri

**Quando estamos meio
desanimados é porque estamos
focalizando o esforço, a
dificuldade, e não o sonho.**

Charrière conta a saga do preso Papillon, mandado para a Ilha do Diabo, célebre penitenciária de extrema segurança numa possessão francesa no Caribe, para onde a justiça mandava os mais perigosos condenados da França. Papillon, cuja determinação de fugir

daquele inferno assumia um valor maior que a própria vida, arriscou-a muitas vezes em perigosíssimas e penosíssimas tentativas de escapar da ilha. Para ele, a conquista da liberdade era tudo o que importava e estava disposto a pagar qualquer preço para atingir seu objetivo.

Ter visão é, portanto, concentrar-se nos resultados dos objetivos e não nas dificuldades. Dificuldade é diferente de impedimento. Dificuldade sempre tem solução, quando nos concentramos nos resultados. Quando estamos meio desanimados é porque estamos focalizando o esforço, a dificuldade, e não o sonho. Se focarmos o sonho, não desanimaremos e seguiremos lutando, como Papillon.

A pessoa de visão é aquela que se dispõe a esvaziar seus bolsos na sua mente, porque sabe que a sua mente encherá os seus bolsos e muito mais. Essa pessoa sabe que a mente tem que se “alimentar” todos os dias, tal como o corpo, e sabe que o investimento feito nela ninguém lhe pode roubar. Você terá, em outros tópicos deste livro, muitas informações e sugestões que lhe permitirão ampliar a sua visão.

Ter visão é entender que não é o que somos hoje que interessa, mas o que seremos amanhã, e ter o mesmo raciocínio com relação às pessoas com quem lidamos. Se você trabalha para outros, acostume-se a pensar grande no seu emprego. Nunca “brigue” por aumentos no seu salário; por maior que possa ser um aumento nessas circunstâncias, ele será uma ninharia se comparado com o seu potencial. Faça bem as pequenas coisas, faça sempre mais do que é sua obrigação e esteja sempre interessado nas coisas grandes da organização. Se voltar-se só para seu micromundo, para sua rotina, estará condenado a permanecer onde está. Interessar-se pelas coisas maiores vai treiná-lo a compreender o todo e isso é o primeiro passo para um futuro promissor, dentro e fora da organização. E lembre-se sempre: quando você satura os seus pensamentos com um desejo, as coisas acontecem.

A visão do futuro nos leva às *previsões* do que iremos necessitar na jornada rumo ao triunfo, e a nos movermos para conseguir tais coisas com a antecedência adequada. Sem visão não há nada para acertar, nenhum alvo, nenhuma grande tarefa para lhe dar propósito e esperança.

Estabeleça seus objetivos e se apaixone por eles

***Há uma divindade que protege nossos
objetivos, traçando-os como os desejamos.***
Shakespeare

Quem leu a fábula *Alice no País das Maravilhas* deve lembrar-se de que em determinado momento, Alice pára num cruzamento para perguntar ao gato qual a estrada que ela deve pegar e ele pergunta para onde ela quer ir. Quando ela lhe diz que não liga muito para onde, ele responde: – “Então, não importa muito qual a estrada que você vai tomar.” Em conseqüência, ela segue sem destino em suas viagens. Tal como Alice, muitas vezes seguimos pela estrada da vida sem uma direção ou meta específica.

Muitas das pessoas que conseguiram riqueza e prosperidade saíram de um ambiente humilde e tinham pouco estudo. Então, como conseguiram chegar onde chegaram? A resposta é muito simples: elas tinham um *objetivo definido* na vida e pensavam nele dia e noite, tanto que o subconsciente delas ficou tão absorvido e impregnado com tal meta que fez com que aparecessem todos os meios para sua realização.

Muitas pessoas acham que o sucesso ocorre por acaso ou que os indivíduos bem-sucedidos tiveram “sorte”. O parágrafo acima explica o que seria a “sorte” para os triunfadores: determinar um objetivo, mantê-lo fortemente fixado na mente e estar disposto a trabalhar o quanto for necessário para realizá-lo.

Veja que aproveitar oportunidades, ao contrário do que muitos pensam, não é questão de sorte. Quem tem objetivo definido e está sintonizado nele a todo instante percebe quando aparecem as oportunidades que se harmonizam com ele. Se decidimos morar na praia de Armação, em Penha, Santa Catarina, a partir de uma determinada data, e essa decisão é séria, pra valer, é algo que desejamos ardentemente, passaremos a pensar nesse objetivo o tempo todo e, como nossa mente está sintonizada nisso, perceberemos todas as coisas e oportunidades que se harmonizam com isso, que podem contribuir para isso, como um bom negócio imobiliário naquela praia, por exemplo. É como quando resolvemos comprar um carro Vectra cor vinho: a partir desse momento, nos surpreenderemos com o número de carros Vectra cor vinho, que veremos nas ruas e estradas e nos perguntaremos: “Como não os víamos antes?”. Se não

temos o objetivo definido de morar naquela praia, não notaremos tais oportunidades mesmo que elas passem na nossa frente mil vezes. Generalizando

Uma pessoa sem objetivos definidos é como um navio sem rumo, e um navio sem rumo gasta todo o combustível e não chega a lugar algum.

esse mecanismo, se não temos nenhum objetivo na vida, não perceberemos nenhuma oportunidade, e continuaremos vagando sem rumo.

Falamos de uma hipótese de ter como objetivo morar numa determinada praia, mas o objetivo pode ser de qualquer gênero, tal como montar um supermercado, trabalhar numa determinada organização, atingir uma alta posição na organização onde trabalha, tornar-se um grande escritor, tornar-

se uma pessoa melhor, etc., etc.

Uma pessoa sem objetivos definidos é como um navio sem rumo, e um navio sem rumo gasta todo o combustível e não chega a lugar algum. Tenha bem claro isso: trabalho árduo e boas intenções não são suficientes para conduzir uma pessoa ao triunfo.

O hábito de trabalhar com um objetivo definido nos ajuda a concentrar toda a atenção numa determinada missão até realizá-la. O objetivo é a lente que faz convergir os raios de sol para um ponto definido. A concentração do esforço e o hábito de trabalhar com um propósito são essenciais para o triunfo. Assim fizeram os grandes vultos como Edison, Barnes, Lincoln, Rockefeller, Ford, Carnegie, Gillette e Eastmann. Os grandes triunfadores têm, em comum, o domínio da boa decisão, e o hábito de trabalhar com um objetivo definido cria o hábito da boa decisão.

Todos nós provavelmente conhecemos algumas pessoas que colocaram para si desafios duros, arriscados, desconfortáveis, como chegar ao topo do Everest, cruzar oceanos sozinho numa pequena embarcação, etc. Que tal nos colocarmos um desafio de fazer algo pelo qual vale a pena lutar, ainda que nos seja particularmente desconfortável, e vencer as limitações que apareçam? Será que a recompensa de ver tais limitações superadas e de atingir o objetivo vale o sacrifício que vamos fazer?

Veja dois princípios psicológicos que explicam a verdadeira razão para estabelecer objetivos pessoais:

- Todo movimento do corpo humano é causado, controlado e dirigido pelo trabalho mental.
- Toda idéia na consciência tende a produzir um sentimento associado e a solicitar a transformação desse sentimento numa ação muscular adequada. A mente passa, tanto consciente como inconscientemente, a reunir e armazenar material para se atingir o propósito.

Por meio do princípio da auto-sugestão, qualquer desejo profundamente arraigado inunda inteiramente o corpo e o espírito e os transforma num ímã que atrairá o objeto do desejo. Assim, qualquer objetivo definido, deliberadamente fixado e conservado na mente, alimentado com a determinação de realizá-lo, acaba por impressionar o subconsciente até influenciar a ação do corpo para sua realização. Os atos das pessoas estão sempre em harmonia com os pensamentos que lhes dominam o cérebro.

Para se conseguir tal efeito, deve-se escolher o objetivo principal com grande cuidado, escrever e colocar em lugar visível todo dia. Isso irá impressionar o subconsciente de tal maneira que aceitaremos o propósito como um lema, um projeto, que dominará as nossas atividades na vida e nos guiará, passo a passo, para a consecução desse objetivo.

Esse é o princípio da auto-sugestão, isto é, a sugestão que se faz repetidamente a si próprio. Foi o que fizeram Napoleão, Edison, Lincoln e todos os grandes homens da história. Apliquemos, pois, com força, o princípio da auto-sugestão para a realização do nosso propósito. Não há barreira para quem saiba aplicar o princípio da auto-sugestão para concretização de um objetivo principal definido.

Pense grande

Um pescador media o tamanho dos peixes que pegava, e devolvia à água os que mediam mais de um palmo. Perguntado por que fazia aquilo, ele respondeu: “Os peixes maiores não cabem na minha frigideira”. Esse é um exemplo muito citado do pensar pequeno. Pense grande. Qualquer um pode pensar pequeno. O mundo está cheio de pensadores pequenos. Você não deve pensar em falhas; deve pensar em sucesso. Onde seu pensamento for, seu projeto de vida irá. Suas únicas limitações são as que você estabelece em sua própria mente ou que permite que outros estabeleçam por você. Pense grande e assuma riscos. Não existem grandes projetos sem riscos. Garantias existem para a mediocridade; a grandiosidade envolve riscos.

Se o nosso universo pessoal é constituído de tostões, brigaremos e nos desgastaremos por tostões. Se pensamos em milhões, faremos o mesmo para os milhões. O desgaste para tostões e para milhões é o mesmo. Em qual será mais inteligente se concentrar? Isso vale para tudo na vida. Se estamos sempre com o tempo justo ou atrasados, os minutos assumem significados enormes, desproporcionais. Se nos programamos e temos margem de tempo, os minutos não nos preocupam.

Se temos objetivos modestos, podemos, na melhor das hipóteses, ter resultados modestos. Corremos, contudo, o risco de ficar ainda abaixo disso. Isso explica porque certas pessoas alcançam níveis altíssimos de sucesso,

**Pense grande e
assuma riscos.
Não existem grandes
projetos sem riscos.**

enquanto outras alcançam resultados medíocres ou continuam onde estão até o fim da vida. No entanto, sabemos que todas possuem exatamente as mesmas condições de chegar onde querem, independentemente de sua condição financeira de origem ou o grau de instrução que possuem. O que as diferencia é a atitude mental, o objetivo estabelecido. Assim, o alvo tem que ser alto para que, se não for atingido, pelo menos cheguemos a níveis bastante satisfatórios.

Se o alvo é modesto e não for atingido, o resultado será, sem dúvida, medíocre.

Um homem com grandes objetivos não se deixará abater pelos reveses ou obstáculos impostos pela vida.

Ao estabelecer os seus objetivos, pense grande. Você precisa ter objetivos de longo prazo, grandes objetivos, para saber para onde deve ir, mas ao mesmo tempo deve ter objetivos menores ou metas de curto prazo para se encorajar. É preciso ter o primeiro para não se deter ante as dificuldades do caminho e, o segundo, para perceber os progressos e alimentar a motivação.

Um homem com grandes objetivos não se deixará abater pelos reveses ou obstáculos impostos pela vida, porque ele sabe onde quer chegar e tem certeza de que vai chegar. Geralmente, os homens mais famosos que conhecemos são também os que mais foram provados pela natureza.

Na verdade, todos nós somos constantemente provados. A diferença é que alguns não sabem ao certo onde querem chegar, por isso não vêem motivos para continuar lutando. Por outro lado, os que têm um grande objetivo não se curvam jamais. Às vezes precisam parar para repor as energias, mas logo em seguida continuam sua luta e não desistem até chegar onde querem.

Precisamos ter muito claro o porquê de fazer o que fazemos, para nos motivarmos e para direcionarmos nossas energias para o objetivo. Lembremos: os que sabem apenas *como* fazer as coisas sempre acabam trabalhando para aqueles que sabem *por que* são feitas. A oferta de quem sabe *como* é muito grande e a de quem sabe *por que* é pequena. Essa é uma das diferenças-chaves entre as pessoas bem-sucedidas e as pessoas comuns.

Estabelecendo objetivos

Veja algumas observações importantes sobre o objetivo:

- Cada pessoa deve criar o objetivo por si próprio; é algo muito pessoal.
- O objetivo não surgirá espontaneamente, terá que ser provocado.
- Devemos analisar os desejos que temos e ver qual deles é o *desejo dominante*.

- Precisamos organizar a mente no sentido de realizá-lo.
- Precisamos tornar claro e específico esse objetivo, usando o QQCP (que, quando, como e por quê).

O desejo é o fator que determina qual será o nosso propósito definido na vida. Para estar certo da realização bem-sucedida, o objetivo deve ser apoiado por um desejo ardente de realizá-lo. Esse desejo conduzirá à ação apropriada para obter o objeto.

Organizar a mente no sentido de realizar o objetivo significa:

- Ter o objetivo por escrito, não só na mente.
- Redigir o objetivo de maneira clara e concisa.
- Fazer uma declaração, descrevendo o plano de ação para atingir o objetivo.
- Colocar em lugar onde possa *vê-lo ao levantar-se e ao deitar-se*.
- Tornar o objetivo *nossa mania*, nossa preocupação máxima, cuidar dele continuamente, dormir com ele no pensamento, viver tendo-o diante de nós.
- Não se importar com derrotas temporárias e tirar lições delas.
- Apoiar o objetivo com uma persistência que não reconheça a palavra “impossível”.

2 Defina um plano de ação

*Planejamento sozinho não faz milagres,
mas ações sem planejamento podem
ser frustrantes.*

Tendo o objetivo principal definido na mente, o que falta é o veículo que nos levará até ele. Estamos dispostos a trabalhar até conseguir, mas não podemos nos esquecer que “os burros também trabalham”. Isso quer dizer que não adianta visualizar um empreendimento gigantesco e querer realizá-lo trabalhando como operário. As horas de trabalho serão as mesmas, o potencial de esforço será o mesmo. O que muda é *como* vamos aplicar tais fatores.

O grande segredo para se conseguir as coisas é saber que podemos chegar lá dando um passo de cada vez, e que dar um passo por vez não é difícil. A questão está em saber disso, conseguir dividir a longa caminhada em passos, manter-se ligado no objetivo e ter clareza de que cada passo está na direção do objetivo.

Planeje suas ações

Neste tópico vamos tratar do modo pelo qual podemos colocar em prática nossos objetivos. Objetivo sem ação é ilusão, e ação só produz resultado quando planejada, isto é, definida através de um plano.

Ter um plano de ação é condição indispensável para se chegar onde se quer. Deve-se ter um plano de ação, com cada etapa definida e datada, e segui-lo à risca. Não se incomode se houver algum desvio no roteiro inicial – se você tiver um plano de ação bem definido, sempre há como retomá-lo e seguir em frente. Cada etapa cumprida é um passo a mais na direção da realização do

objetivo. A cada etapa cumprida, mais próximo estará de concretizar sua visão e, indo aos poucos, passo a passo, quando menos esperar, ali estará: seu objetivo alcançado, sua visão realizada.

Para toda empreitada que tenhamos pela frente é possível identificar as ações que deverão ser executadas para tornar o objetivo uma realidade. Para fazer isso, imaginamos primeiro todo o processo, as etapas, tudo o que deve acontecer

nesse caminho. Quando se tratar de algo que não conhecemos bem, e certamente assim será com o nosso grande objetivo, devemos primeiro pesquisar sobre o assunto, buscar informações suficientes e deixar o pensamento livre para usar sua imaginação e a sua criatividade. Será sempre um misto de informação, técnica, imaginação e criatividade. Como vemos em outros pontos deste livro, quando sintonizamos o nosso pensamento com o objetivo e temos um desejo ardente de realizá-lo, o subconsciente capta idéias que se harmonizam com o objetivo e as passa ao consciente. Estabelecer prioridades geralmente é difícil, mas se seu propósito é bem forte, você vai saber quais as ações mais corretas para o momento.

Se o seu objetivo for, por exemplo, ocupar o cargo de Diretor Comercial da organização em que trabalha, você deve começar estudando o perfil requerido para essa posição, como nível escolar, conhecimentos práticos, conhecimentos teóricos, idiomas e como a pessoa deve ser nos diversos aspectos pessoais enfocados neste livro, como liderança, habilidades com pessoas, comunicação, etc. Você pode também analisar pessoas que ocupam ou ocuparam tal cargo para destacar qualidades a serem adquiridas ou desenvolvidas. Após esse inventário, faça uma avaliação de como você está em relação a cada item identificado e procure definir as ações necessárias para corrigir as suas carências em relação ao perfil. Por último, defina uma data para concluir o seu preparo para a posição desejada e determine metas intermediárias para chegar lá.

Se você tiver de fato um desejo ardente de conquistar a tal posição e se mantiver sempre sintonizado nele, esteja certo: você o alcançará.

O melhor caminho para conseguir o poder do qual necessitamos é reunir e organizar esforços através da associação com outras pessoas. Como veremos mais adiante, a fusão de duas ou mais mentes em harmonia, e com um mesmo objetivo, forma uma *mente extra*, com poderes muito superiores aos de cada mente empregada sozinha. Dentro de um plano de ação, essa força reunirá os dados necessários para a consecução do objetivo determinado, seja ele qual for.

Se você tiver um desejo ardente (...) e se mantiver sincronizado nele (...) você o alcançará.

Defina suas metas

*Metas são como os degraus de uma escada;
sem eles, como chegaremos ao topo?*

O que você quer nos próximos dez anos, cinco anos, dois anos? Um objetivo de longo prazo assusta? É mais ou menos como ter um dinossauro para comer. Será que conseguimos comer um dinossauro? Sim, se o cortarmos em pedacinhos e comermos um pedacinho todo dia. Assim são as metas. As ações definidas para chegar ao objetivo, e as metas a serem alcançadas nesse percurso, é o “caminho das pedras”, a trilha.

Podemos trabalhar com muito afinco no que fazemos, mas se não fixarmos metas, não estabelecermos um plano de ação, verificaremos que por mais árduo que seja o trabalho ele não produz resultados significativos.

As pessoas que atingem suas metas com maior frequência são aquelas que as anotam e desenvolvem planos para atingi-las.	Poucos de nós fazem da fixação de metas uma prioridade. Estudos têm demonstrado que a maioria das pessoas ou não sabe o que quer da vida ou, se sabe, não tem plano para realizar seus sonhos. Só uma pequena porcentagem de pessoas tem metas específicas, bem definidas. E as pessoas que atingem suas metas com maior frequência são aquelas que as anotam e desenvolvem planos para atingi-las.
--	---

As metas dão uma direção à sua vida, elas concentram suas atividades. As metas são os pontos em sua trajetória, em que você pode aplicar seus talentos e suas energias. Sem metas bem construídas, sua vida acaba sendo governada pela seqüência do movimento, impedindo que as coisas aconteçam como você quer.

O objetivo precisa ter um plano de ação composto de metas e cada meta, por sua vez, precisa de um plano de ação estabelecendo, com detalhes, como será realizada. As metas devem ser sempre acompanhadas do correspondente plano de ação. As metas devem ser concretas e claras. Sem isso, não se chega a lugar algum; somos um barco à deriva. Dispersamos energia e tempo e não chegamos a resultado algum. Temos que ter um plano de ação concreto, específico e detalhado.

Veja um exemplo corriqueiro, pelo qual muitas pessoas já passaram: se precisamos, por exemplo, emagrecer 24 quilos, isto poderá nos parecer inatingível. Entretanto, se fixamos um prazo de 6 meses para essa meta e a dividirmos em metas parciais como 4 quilos por mês, 1 quilo por semana e cerca de 140 gramas por dia, ela certamente parecerá bem mais “assimilável”, certo?

Alguns aspectos práticos para um plano de ação e metas

Vejamos a seguir alguns pontos que ajudarão a dar uma visão mais concreta para a questão. Eis, por exemplo, uma lista de requisitos para se ter controle sobre a realização do objetivo:

- ① Ter claro o que se quer no futuro (sonhos).
- ② Ter as informações suficientes sobre a empreitada.
- ③ Ter definidas e datadas grandes metas que comprovadamente levam aos sonhos.
- ④ Ter metas menores, também datadas, que comprovadamente levam às metas maiores.
- ⑤ Ter comprovação de que as metas menores estão sendo atingidas.

Apliquemos o princípio acima a uma situação bem corriqueira:

- ① Seu sonho: ir a Recife de carro no próximo carnaval.
- ② Informações: Recife fica a 3.000 km de distância, você está em junho, o carnaval começa na 6ª feira, dia 20.2.98, por exemplo, e o custo da viagem foi estimado em R\$ 3.000,00.
- ③ Grandes metas: juntar R\$ 3.000,00 até janeiro de 1998 e chegar a Recife no dia 19.2.98, à noite.
- ④ Metas menores: a) economizar R\$ 400,00 em todos os meses seguintes até janeiro de 98, inclusive, de maneira que, com os juros da poupança, atinja os R\$ 3.000,00 necessários. b) sair na 3ª feira, 17.2.98, bem cedo, e viajar 12 horas por dia, a uma velocidade média de 83 km/hora.
- ⑤ Comprovação: a) os extratos mensais da poupança demonstrarão o cumprimento das metas de acumulação de dinheiro. b) o controle da velocidade média e das horas de estrada por dia comprovarão que as metas da viagem estão sendo atingidas.

Se as metas menores comprovadamente levam às metas maiores, e temos garantia de que estão sendo cumpridas, pode-se então assegurar que as metas maiores serão cumpridas. Se as metas maiores levam necessariamente ao sonho, e estão sendo cumpridas, então não pode haver dúvidas de que o sonho será realizado.

Desse modo, você pode se dispor a realizar qualquer sonho que esteja dentro do razoável (tornar-se Imperador do Brasil, por exemplo, não será um sonho razoável) e comprovar, no dia-a-dia, que está no caminho certo.

Como vimos nesse singelo exemplo, as metas devem ser eficazes para levar à realização do sonho. Vejamos agora nove pontos de orientação para a fixação de metas eficazes:

- ❶ Metas eficazes são escritas em termos específicos e mensuráveis.
- ❷ Podem ser visualizadas.
- ❸ São alcançáveis.
- ❹ Têm datas definidas e prazos realistas.
- ❺ São administráveis.
- ❻ São analisadas à procura de seus problemas potenciais.
- ❼ Requerem ação.
- ❽ Geram recompensas que são valiosas para você.

Compromisso: a chave da questão

Uma vez estabelecidas as suas metas, assuma um compromisso com o seu objetivo. O compromisso é o preço do triunfo, e olhe que o preço do triunfo é muito mais barato do que o do fracasso. O preço do triunfo você paga uma vez só, enquanto o preço do fracasso você paga a vida toda e ainda deixa de herança para os seus. Sem compromisso não se tem nada.

A associação com pessoas que tenham objetivos semelhantes ou com as quais nos identificamos, além de ajudar no desenvolvimento das idéias, conforme veremos mais adiante, constitui um apoio inestimável para levarmos adiante nossos projetos. Pessoas que se apóiam mutuamente formam um bloco de alta resistência, quase indestrutível. É o poder do esforço organizado.

Pode ser que você, tal como acontece com a maioria das pessoas, tenha dificuldade em manter um compromisso sério com o seu projeto de vida. Se for este o seu caso, não se condene, busque a saída objetiva: associe-se a outras pessoas. Às vezes precisamos de outros nos cobrando ou simplesmente precisamos ter alguém a quem prestar contas, para manter em pé nosso compromisso conosco mesmos!

3

Entre em ação

Há duas maneiras de chegar ao alto de um carvalho: podemos subir nele ou, então, sentar em cima de uma semente.
B. Frank Brown

Nesta altura você já elaborou o seu plano de ação. Está, portanto, pronto para agir e isso tem de acontecer o mais prontamente possível. Não adianta elaborar no papel um grande plano de ação, viável, eficaz, e não agir. Decisões e planos sem ação são meras ilusões. Um plano de ação sem ação não o levará a lugar algum; pelo contrário, abalará – e muito – sua autoconfiança.

À medida que paramos para pensar na possível solução de um problema, damos um passo a mais rumo ao nosso crescimento. Porém, só pensar na possível ou nas possíveis soluções de um problema não basta, é preciso agir. Não há idéia, por melhor que seja, que não sucumba à inércia. Não basta nos preocuparmos com os problemas ou com suas soluções. É preciso agir. Só através da ação chegamos à solução e, com isso, aprendemos de fato. Idéias maravilhosas, mas nunca concretizadas, valem muito menos do que idéias meramente boas, mas tornadas realidade. Comece já; como disse Goethe, “tudo que possa ou sonha fazer, comece; a audácia contém gênio, poder e magia”. Tal afirmação combina bem com que disse Lao-Tsé: “Uma longa viagem começa com um único passo”.

À medida que desafiamos as “impossibilidades” e realizamos coisas, vamos percebendo que coisas antes tidas como acima das nossas possibilidades estão, na verdade, ao nosso alcance.

Faça acontecer, comece já!

Está provado pelas leis da física que o besouro, em razão da desproporção entre o seu corpo e suas asas, não poderia voar. Muita gente sabe disso,

especialmente os estudiosos do assunto. O besouro, porém, acometido da “ignorância seletiva”, desconhece o fato, segue voando e contrariando a física.

Os vencedores desenvolveram a “ignorância seletiva dos besouros”. Não ficam levantando todas as impossibilidades que seus projetos possam envolver. Eles sabem que terão obstáculos, que terão trabalho, que, às vezes, o seu projeto parecerá impossível, mas também sabem que os obstáculos são vencidos pela prática e pela determinação. A história mostra isso largamente. Eles sabem que muitos obstáculos são “barreiras psicológicas”, que só existem se colocados na cabeça, tal como a afirmação de que nada mais pesado do que ar pode voar. Aí entra o papel da crença; quem crê primeiro, pode ver depois. De fato, a prática tem mostrado que à medida que desafiamos as “impossibilidades” e realizamos coisas, vamos percebendo que coisas antes tidas como acima das nossas possibilidades estão, na verdade ao nosso alcance, e passamos para o “degrau de cima”, encarando outras coisas que antes eram “impensáveis”.

Entre em ação. Você não precisa estar 100% bom para começar, mas é preciso começar para ficar 100% bom. Se formos esperar ter todas as condições ideais primeiro, para depois agir, jamais iniciaremos coisa alguma, pois sempre teremos razões para achar que as condições não estão favoráveis. É como esperarmos que todos os semáforos das ruas que vamos percorrer estejam verdes para então sairmos de casa. Como disse Frank Tibolt, “não devemos esperar pela inspiração para começar qualquer coisa; a ação sempre gera inspiração; a inspiração quase nunca gera ação”.

Pronta decisão e pronta ação também são traços típicos das pessoas bem-sucedidas. Protelar não existe no dicionário dessas pessoas. Como disse Will Rogers, “mesmo estando na estrada certa, você será atropelado se ficar apenas sentado nela”.

Para começar já, a primeira coisa que você deve fazer é eliminar a palavra *desculpa* do seu dicionário. Evite qualquer argumento para deixar de iniciar. Assuma esse compromisso com você mesmo e encare de frente qualquer tendência, qualquer tentativa de adiar a ação mediante um alibi qualquer, por mais forte que pareça.

A idade é uma das “razões” mais freqüentes para as pessoas recusarem novos planos, não entrarem em ação nem insistirem até alcançar o sucesso, mas quando elas não se conformam em continuar tendo resultados medíocres, tentarão quantas vezes forem necessárias. Ray Krok já passava dos 50 anos quando iniciou o que hoje conhecemos por McDonald’s. A idade não influi quando a mente está envolvida com o trabalho e com a esperança de que vai conseguir tudo o que deseja.

A idade é uma das “razões” mais
freqüentes para as pessoas
recusarem novos planos (...) Ray
Krok já passava dos 50 anos
quando iniciou o que hoje
conhecemos por McDonald’s.

A experiência tem mostrado que se todo começo é difícil, por outro lado sempre acabamos encontrando as soluções e viabilizando o projeto quando persistimos e continuamos tentando. As crianças, tal como os animais, enfrentam as mesmas condições, mas não param no meio do caminho. Quando a criança começa a andar, ela cai e se levanta várias vezes, mas não desiste e acaba se aprimorando e andando.

É preciso tocar os projetos até concluí-los. A maioria das pessoas tem a tendência de começar muitas coisas e não terminar nada. Tem muita iniciativa e pouca “terminativa”. Os triunfadores têm o hábito de terminar tudo o que começam. Essa é a diferença básica entre triunfadores e pessoas comuns.

Tem gente que diz: “Estou fazendo tudo o que eu posso”. Perceba que isso é o que quase todo mundo faz. Se você quer fazer parte da pequena legião dos bem-sucedidos, você tem de fazer mais, tem de ir muito além, tem de fazer o “impossível”. Afinal, como você pode dizer com total segurança que só pode fazer o que está fazendo? Você apostaria o seu pescoço numa guilhotina de que realmente lhe é totalmente impossível ir mais além?

Em algumas situações, talvez você fique na dúvida se deve ou não fazer determinada coisa. Mas se você definir qual é o seu grande objetivo na vida e acreditar que pode realizá-lo, basta perguntar-se se isso que deseja fazer vai aproximá-lo ou distanciá-lo do seu objetivo pessoal.

Se uma pessoa quer resultados maiores tem que exigir mais de si próprio. A sorte favorece quem entra em ação. Somente quem procura algo tem a chance de esbarrar com a sorte, por meio da lei da atração. Se exigirmos de nós mesmos o triunfo, e apoiarmos essa decisão *com uma ação inteligente*, podemos estar certos de que venceremos.

As ações, portanto, devem ser inteligentes. Fazer por fazer não vale nada. Deve-se fazer certo o que é certo fazer, isto é, ser eficaz e não apenas eficiente. Ser eficaz é fazer o suficiente das coisas certas enquanto ser eficiente é fazer corretamente as coisas que nem sempre contam para o seu objetivo. É preciso não confundir simples trabalho árduo com resultados.

Ações inteligentes requerem as informações certas para fazer tudo certo. É muito comum pessoas fazerem coisas erradas e depois dizerem “eu pensei que era assim”, “eu achei que ia dar certo” e coisas desse tipo. Antigamente dizia-se que “pensando morreu um burro”. Esse dito popular certamente tinha por trás alguma história de um burro que “pensou que o rio era raso” e não se certificou da realidade. Quem fica só “pensando”, “achando”, e não se dá ao trabalho de confirmar seu “palpite”, geralmente acaba fazendo trapalhadas.

Tendo na mente tal visão de progresso, se o objetivo escolhido for mesmo um desejo ardente, algo que tem que ser realizado a qualquer preço, passaremos

a agir conforme as *prioridades* na direção de tal objetivo. Se já sabemos diferenciar o que nos importa do que não é tão importante, por que razão haveríamos de ficar perdendo tempo e esforços com atos que não nos levarão aonde realmente fará diferença estarmos?

Trabalhar bastante e voltado para o objetivo faz o tempo andar a nosso favor, rende mais. Marcando muitos gols não se precisa ficar discutindo pequenos lances. É preciso trabalhar na meta de curto prazo até realizá-la e passar para outra meta. Como numa escada: quando se percebe, já se atingiu o degrau do topo.

A realização das metas requer algumas atitudes pertinentes. São os “6d” para realização das metas. Note que o nosso pequeno exemplo, visto no capítulo das metas, ilustra bem a aplicação dos “6d”:

- ❶ Desejo.
- ❷ Decisão com ação (decisão sem ação é ilusão).
- ❸ Dedicação.
- ❹ Determinação (fazer acontecer, custe o que custar).
- ❺ Discernimento (distinguir o que vai ajudar a chegar lá do que não vai; importante versus supérfluo).
- ❻ Disciplina (ater-se apenas ao que vai ajudar a chegar lá e refutar o que é supérfluo; usar o tempo de maneira correta; organizar a agenda todo dia, estabelecendo o que vai fazer para avançar mais um passo na direção do objetivo).

Dê tempo ao tempo, controle a sua ansiedade

***Muitas vezes as ocasiões importantes na vida,
começam por parecer incidentes.***
Scott Fitzgerald

Quando empreendemos um grande projeto, o trabalho cotidiano da sua construção, sobretudo no início, nos dá uma certa ansiedade para ver os resultados, para ver o trabalho concluído. É preciso ter sempre em mente a grandiosidade do trabalho para sentirmos prazer e orgulho em cada tarefa, em cada etapa, e assim eliminar a ansiedade. É preciso sentir que o fato de fazermos cada pequena coisa do projeto já é um resultado; o fato de termos a oportunidade de estar atuando nele já é uma vitória. Precisamos ter autocontrole.

Atingir um objetivo requer muita crença. É preciso, contudo, combater a ansiedade por resultados imediatos, desenvolver a visão de longo prazo. Ações corretas, voltadas para os objetivos, levam a resultados, embora nem sempre os progressos sejam visíveis. Quando plantamos algo, precisamos esperar que se cumpra o processo natural. Nada que valha a pena acontece da noite para o dia. É só esperar, dar tempo ao tempo. É preciso crer para ver.

Se tudo está de acordo, o subconsciente vai agir desde que não o pressionemos e continuemos “ligados” no desejo e tomando ações pertinentes à natureza do desejo. São comuns os casos de mulheres que, a despeito do forte desejo de engravidar, não o conseguem devido à pressão da sua ansiedade. Resolvem, então, adotar uma criança e, em seguida à adoção, engravidam. Qual a explicação? Simplesmente porque, após a adoção, relaxaram, eliminaram ansiedade e o subconsciente pôde agir livremente.

Quando plantamos algo, precisamos esperar que se cumpra o processo natural. Nada que valha a pena acontece da noite para o dia.

Podemos estar bem longe da realização do nosso objetivo definido, mas se alimentarmos o fogo do entusiasmo em nosso coração, e o conservarmos bem vivo, por maiores que pareçam os obstáculos que encontrarmos no caminho, eles desaparecerão como que pela força de uma magia e logo nos encontraremos senhores de um poder que não julgávamos possuir.

Muitas pessoas iniciam negócios próprios e não se dão o tempo suficiente para aprender e para os negócios amadurecerem, fechando-os após os primeiros resultados negativos. Aí, abrem outros negócios achando simplesmente que o anterior não deu certo porque era ruim. Ao mesmo tempo, temos visto muitos casos de pequenos negócios, com aparência tosca e pouca chance de sobrevivência, mas, graças à crença da pessoa, um dia nota-se que ali existe vida, recebe ampliações, torna-se viável (aos nossos olhos incrédulos, pois aos olhos dos seus criadores sempre foi viável). Tal como o besouro, não tomou conhecimento de que não podia voar.

Quem trabalha olhando somente para o resultado que tem hoje, sem sequer pensar no que poderá lhe acontecer de bom amanhã, perde a oportunidade de estar em contato com a esperança, aqui entendida como uma força que gera um grande entusiasmo, um impulso que fará com que os resultados de amanhã sejam melhores, aumentando assim a esperança no futuro, e assim por diante. Isso significa ter *visão de futuro*. Uma vez certo de estar usando um veículo eficiente que o levará em direção ao seu objetivo pessoal, o ponto a ser visto é o futuro. Então poderemos ver o que conseguiremos, ver o que nos tornaremos, sem nos fixarmos no que conseguimos até o momento.

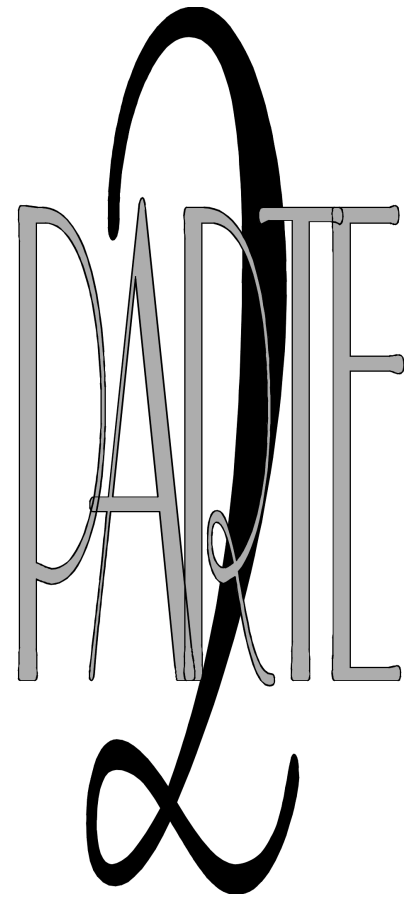
Não permita que nenhum problema ou pressão destrua suas esperanças para o futuro. Todas as pessoas têm problemas a vencer para alcançar seus

objetivos, e aquelas que a isto se propõem com perseverança o conseguem. Veja casos como o de Beethoven, que era surdo, de Demóstenes, que queria ser um grande orador e era gago, e de Antônio Francisco Lisboa, o Aleijadinho, cujo apelido diz tudo. Se eles conseguiram, você também conseguirá realizar seu objetivo, desde que ele tenha sido visualizado e querido com ardor.

Para concretizar seu objetivo, você precisa de um ponto de partida (como quando vai planejar uma viagem) e *saber exatamente onde quer chegar*. Sabendo exatamente onde quer chegar, siga sua visão e saberá qual caminho tomar quando se encontrar numa bifurcação ou encruzilhada. Não deixe que outras opções confundam seu caminho. Várias alternativas, ou outros objetivos distintos, vão aparecer em seu trajeto. Saiba analisá-los e determinar a importância de cada um e dar-lhes a prioridade devida, para que não se interponham entre o ponto em que você já se encontra e o ponto aonde quer chegar, ou seja, o seu objetivo.

Para concretizar seu objetivo, você precisa de um ponto de partida (como quando vai planejar uma viagem) e saber exatamente onde quer chegar.

Uma vez definida a visão e começando a trabalhar para realizá-la, é muito importante expressar essa crença de alcançá-la. Você vai encontrar muitos empecilhos e pessoas negativas que não acreditarão no seu sucesso, mas persevere, tenha confiança e seja positivo. Você concretizará sua visão. Associe-se a pessoas positivas, aprenda com elas e, por sua vez, ajude outros que tenham visões semelhantes. Ensine e aprenda também com eles. Dessa maneira, todos têm a ganhar e a caminhada se torna mais suave.



Melhore os seus condicionantes

Faça as mudanças necessárias para
realizar o seu projeto de vida

Um homem muito rico designou o seu capataz para construir uma casa enquanto ele empreendia uma longa viagem, e determinou que deveria caprichar o máximo que pudesse e empregar o melhor material que houvesse. Aconteceu,

É preciso primeiro *ser*
para depois *fazer* e
finalmente *ter*.

porém, que estando ausente o patrão, o empregado passou a fazer as coisas a seu modo, trabalhando pouco e empregando materiais mais baratos. Quando terminou a casa, o homem rico pagou-lhe tudo e perguntou: “Você está satisfeito com o trabalho que fez? Mas está muito satisfeito mesmo?”. O empregado respondeu que “sim”, com o entusiasmo que podia. O homem rico, então, lhe disse: “Isso é bom, porque esta casa é para você, para você viver nela toda a sua vida”.

Suponha que a casa da história seja a sua vida: será que você está empregando o melhor de si na construção da sua vida ou está negligenciando, como o capataz?

Os estudiosos do triunfo, em geral grandes vencedores, descobriram, após muito estudo e muitos erros, que se precisa primeiro *ser* para depois *fazer* e finalmente *ter*. Quando se inverte essa ordem e se parte para primeiro *ter*, os resultados costumam ser lamentáveis. Evitemos, pois, os erros que outros cometeram e reconheçamos desde já essa verdade em favor da nossa felicidade. Seja com o dinheiro como o peixe é com a água: o peixe entra na água, mas não permite que a água entre nele.

O melhor investimento que você pode fazer é na sua mente. O enriquecimento mental é o patrimônio supremo e definitivo; é o único bem que ninguém lhe poderá roubar. Se todo o seu patrimônio consistir de bens materiais e você o perder, ficará de fato sem nada. Porém, se você conquistou a sabedoria, esta será sempre o seu patrimônio principal, pois dela as circunstâncias não poderão privá-lo e, por meio dela, você conquistará tudo o mais de volta. A pessoa que você ainda não é, não é o que você nunca vai ser. Você pode vir a ser. Esvazie seus bolsos na sua mente e a sua mente encherá os seus bolsos e muito mais. A mente tem que se “alimentar”, todos os dias, como o corpo. O investimento que você faz na sua cabeça ninguém pode roubar.

O sucesso depende de duas coisas: talento e sorte. O talento, estamos certos, você desenvolverá através desta e de outras leituras. Quanto à sorte, temos que esclarecer que estamos nos referindo, não à sorte, ao acaso, mas a uma sigla muito interessante: “s” de soluções (habilidade de criar soluções para os impasses da vida); “o” de organização (atuar de forma organizada, inteligente); “r” de regularidade (fazer de modo continuado, persistente); “t” de tolerância (ter sempre boa vontade com os outros) e “e” de esforço extra (fazer mais do que a simples obrigação).

Vamos, daqui para frente, ver o básico que você precisa para cumprir bem o que vimos até agora. Contudo, comece a agir desde já. Não espere estar pronto para agir. O aprendizado depende em grande parte da prática. Aprenda enquanto faz e terá resultados muito melhores!

As mudanças que você desejar certamente não aparecerão de imediato. É como a semente que você semeia e rega todos os dias, mesmo sem ver qualquer sinal da planta. Embora não veja, você sabe que a mudança está acontecendo. O crescimento externo só é resultado do crescimento interno. Existe uma espécie de bambu japonês que demanda 6 anos de tratos sem que apresente qualquer crescimento aparente. Contudo, após os 6 anos, cresce 40 centímetros por semana. Durante todo esse tempo esteve crescendo para dentro, desenvolvendo suas raízes para suportar o grande crescimento externo posterior. A construção consistente de uma personalidade melhor gera o círculo vicioso positivo: sucesso se alimenta de sucesso. O risco de mudar é ser um triunfador.

São muitas as técnicas descobertas para identificar características, tendências, vocações nas pessoas, umas com fundo científico, outras nem tanto. Estamos nos referindo à grafologia, à astrologia, ao teste de QI, à análise pelos pés e tantas outras. Não pretendemos discutir o mérito dessas técnicas, mas todas elas visam classificar as pessoas, delimitando o seu campo profissional, suas tendências comportamentais, etc. O que propomos aqui é a pessoa ter o comportamento do besouro, ignorando e contrariando certas “leis”, rompendo barreiras e limites, e perseguindo seus objetivos.

Alguém fez a seguinte definição de Inferno: Inferno é chegar ao final dos dias e se encontrar cara a cara com a pessoa na qual você poderia ter se convertido e não o fez porque deixou para amanhã. Você tem certeza de que vai haver amanhã no seu calendário?

Mantendo a unidade de propósito

A unidade de propósito é essencial para alcançar o objetivo definido e, mesmo, o triunfo. Ter unidade de propósito significa subordinar suas ações, comportamento, atitudes, etc., à realização de um objetivo. Um esportista profissional, por exemplo, se disciplina para convergir todos os seus esforços para o seu êxito no seu esporte.

No caso da luta para conseguir o objetivo, as ações são destinadas a desenvolver os fatores como sua atuação, sua forma de pensar, suas atitudes, seus hábitos, seu relacionamento consigo mesmo, seu relacionamento com os outros, seu trabalho em grupo, e mais outros pontos específicos requeridos pelo objetivo e que devem estar nos planos. Você deve, portanto, identificar os *fatores*

específicos que determinam a consecução do objetivo e, depois, as ações necessárias para desenvolver tais fatores.

Se tivermos unidade de propósito como o esportista, cuidaremos de praticar todas as ações necessárias para adquirirmos os fatores da vitória e, ao mesmo tempo, cuidaremos para evitar toda ação que contrarie ou não contribua para tal propósito. Devemos exercitar até *incorporar* os fatores como hábitos.

Reciclando-se sempre

Um jovem apresentou-se a uma madeireira para empregar-se como lenhador, e disse que seria capaz de vencer qualquer outro profissional do ramo numa competição de derrubada de árvores e corte de toras. O capataz da madeireira designou então um lenhador bastante mais velho para competir com o jovem. Os dois se puseram então a cortar toras. O lenhador jovem colocou toda sua energia no trabalho e cortou muitas árvores. Enquanto se entregava à tarefa sem pausa, notou, em vários momentos, o velho lenhador parado, descansando. Ao final, foram medir o resultado do trabalho dos dois e o velho havia produzido mais. O jovem não se conformava: como podia ter perdido, se trabalhou duramente como um mouro, não parou nenhum momento, enquanto o seu competidor fez várias pausas? Ao fim, o velho lenhador explicou-lhe: “Nos momentos em que me via descansando, estava afiando o machado”.

Essa breve história nos mostra que é necessário preparar a mente, atualizar e ampliar os conhecimentos, para se ter melhores resultados. Só o trabalho árduo pode não levar aos resultados esperados, é preciso “afiar o machado”.



Melhore sua atuação e seja mais eficaz

Todo trabalho é o auto-retrato da pessoa que o realizou: autografe a sua obra com a excelência.

Na garantia da qualidade, conceito largamente empregado pelas organizações de gestão avançada, diz-se que se os procedimentos operacionais têm validade comprovada, e existe garantia de que as pessoas os aplicam com rigor, pode-se, conseqüentemente, assegurar que o resultado sairá em conformidade com o desejado.

Tal como na garantia da qualidade, a atuação eficaz é um conjunto de procedimentos que, se observados com rigor, garante a sua parte no caminho ao triunfo. Dizemos que “garante a sua parte”, porque o triunfo depende de uma série de outras variáveis, todas elas vistas neste livro.

Ser eficaz é fazer o suficiente das coisas certas. Não é fazer as coisas certas de modo insuficiente, nem fazer o suficiente das coisas que não contam para o seu objetivo. É preciso não confundir atividade com resultados. Trabalhar arduamente pode não ter resultado prático algum. É como o atacante no futebol que corre o tempo todo, faz uma bela partida, mas não chega àquilo que é seu objetivo: marcar o gol.

Tome as decisões, de preferência acertadas

Quando você precisa tomar uma decisão e não a toma, está tomando a decisão de nada fazer.

William James

Muitas pessoas querem muitas coisas, mas não se decidem a realizá-las. Isso pode ser a causa de muitos fracassos. Decisões de qualidade, isto é, rápidas, acertadas e duradouras, são uma característica de todo líder, de toda pessoa bem-sucedida. A hesitação, a indecisão e a procrastinação são alguns dos inimigos mais mortais do triunfo.

A decisão é o ponto de partida mental impulsionado pela força de um desejo, impelindo-nos à ação. A partir daí, realmente, se levará a sério o que se tem em mente, tanto sobre começar algo ou sobre parar de fazer algo que está nos atrapalhando.

Desde o momento em que nos tornamos pessoas que agem por si, a decisão nos acompanha no nosso cotidiano. A todo momento estamos tomando decisões, muitas delas de algum significado, a maioria delas muito banais, mas são decisões, isto é, escolhemos entre duas ou mais alternativas: ir ao banheiro agora ou depois, o que fazer para o almoço, qual modelo de carro comprar, etc.

Coragem e habilidade em decidir condicionam inexoravelmente a nossa vida. Somos, hoje, o que decidimos no passado e seremos amanhã o que decidirmos hoje. Devemos, de uma vez por todas, nos livrar da armadilha de nos decidirmos pelo que é mais cômodo, simplesmente porque é mais cômodo.

Temos claro, pois, que a decisão é algo inerente à nossa vida. Entretanto, nem sempre sabemos tomar decisões de qualidade, ou seja, aquela cujos resultados trarão satisfação a nós e aos demais envolvidos. Além disso, muitas pessoas têm nas decisões seus pontos fracos: demoram para decidir, depois mudam de idéia e querem voltar atrás. Para essas pessoas, a decisão é um processo traumático. E olha que essas pessoas, infelizmente, não constituem a minoria.

Tomamos uma decisão quando chegamos à conclusão de que é o melhor a ser feito para nosso progresso, demonstrando assim firmeza de propósito e importância do objetivo adotado, motivo principal da decisão tomada. Mas a maioria das pessoas toma as decisões importantes de suas vidas quando não tem outra saída, ou seja, se vê forçada a tomar tal decisão. Seria o mesmo dizer que a vida decidiu por ela. É quando, por exemplo, estamos na dúvida sobre ir pescar ou não, e ficamos contentes com o fato de começar a chover, pois a chuva constitui um impedimento para ir à pesca. Nos sentimos aliviados, pois algo nos desobrigou de tomar a decisão. Quando não tomamos nossas próprias decisões, estamos sujeitos a esse tipo de coisa: que outros as tomem por nós. Daí vemos a importância desse tópico para quem deseja tornar-se um líder, e não ser liderado.

Falta de decisão é uma das principais causas de fracasso.

Falta de decisão é uma das principais causas de fracasso. E a falta de decisão causa uma doença que abala fortemente a pessoa: a procrastinação. Portanto, se você precisa tomar uma decisão, analise todas as informações o mais rápido possível e decida-se, para que o mal da procrastinação não o afete. Uma decisão mais difícil deve ser tratada do mesmo modo, pois é muito melhor que você tome uma decisão que talvez não seja a ideal, do que não tomar a decisão e deixar que a procrastinação tome conta de você.

Voltamos aqui a um ponto crucial do triunfo que permeia toda esta leitura: o objetivo definido. Quem não tem um objetivo definido tem muito mais dificuldade para tomar decisões na vida. A decisão e a ação rápidas são baseadas em um objetivo bem definido, pois se você sabe para onde vai e tornou-se um obstinado pela sua realização, saberá qual vai ser a decisão correta.

A indecisão começa na juventude, quando o jovem escolhe sua profissão, quando escolhe, pois, geralmente, agarra o primeiro emprego que vê pela frente e acaba fracassando por não fazer o que realmente gosta. As conseqüências da indecisão poderão acompanhar a pessoa pelo resto da sua vida.

Este e todos os “dramas” da vida constituem processos para os quais é possível estabelecer métodos que irão facilitar tremendamente o seu trato. É evidente que, nesses processos, devem entrar também o elemento “sentimento”, o senso de justiça, o senso de ética e outras variáveis, mas essas são questões vistas em outros pontos do livro.

A decisão é um processo, à medida que reunimos dados, analisamos, identificamos opções, avaliamos as conseqüências das opções e nos decidimos por uma delas. É claro que nas decisões banais do dia-a-dia, as opções e as conseqüências são, em geral, muito claras e, assim, as decisões se tornam mais ou menos instantâneas. Se nos habituarmos a fazer da decisão um processo lógico, ela deixará de ser um “drama” para nós. Aos poucos, desenvolveremos habilidade em reunir dados, analisá-los e em avaliar as conseqüências.

Um fator fundamental que costuma interferir pesadamente na qualidade das decisões é a *visão*. Entenda-se por visão a amplitude do contexto que consideramos. O contexto que temos em mente pode se prender ao aqui e agora, aos velhos paradigmas, aos padrões com os quais estamos acostumados. Se esse contexto for muito estreito, a validade das nossas decisões poderá ter vida muito curta. Se, por exemplo, optamos por um produto aparentemente mais barato, sem fazer uma avaliação de custo-benefício e baseados exclusivamente no que estamos acostumados a consumir, é possível que estejamos fazendo um péssimo negócio. Quanto mais curta a visão, piores serão as decisões.

Outro exemplo: uma pessoa trabalha em algo novo que, no momento, lhe proporciona um salário baixo, mas tanto a atividade tenderá a crescer como o seu conhecimento lhe proporcionará grandes ganhos no futuro. Se a pessoa tiver uma visão mais larga, perceberá isso e não se incomodará com os resultados atuais.

Vamos repetir aqui o adágio “não é possível fazer omeletes sem quebrar os ovos” para lembrar que você tem que assumir as opções que faz. Você não pode escolher ir de ônibus e, ao mesmo tempo, querer o conforto e a rapidez do táxi. Assumir as conseqüências da decisão é uma atitude madura.

Quando você coloca suas dúvidas no papel, de preferência construindo uma tabela, fica muito mais fácil identificar opções e analisar as conseqüências de cada opção. Suponha, por exemplo, que você esteja momentaneamente com dinheiro insuficiente para suas necessidades, tenha algumas possibilidades

incertas de entradas de dinheiro a curto prazo e que disponha de um patrimônio que pode ser convertido em dinheiro, mas você preferia não se desfazer dele. Que decisão tomar? Colocar o patrimônio à venda? Para decidir você pode montar uma tabela mais ou menos assim:

	Hipótese 1: as entradas de curto prazo NÃO se confirmam	Hipótese 2: as entradas de curto prazo se confirmam
Opção 1: Colocar o patrimônio à venda	A	B
Opção 2: Não colocar o patrimônio à venda	C	D

Após montar a tabela, você poderá prever algumas situações em função das hipóteses formuladas, as quais deverá identificar e analisar para ver que decisão deve tomar:

- A. Aqui você coloca o bem à venda e as entradas de dinheiro de fato não acontecem. Essa é justamente a situação contra a qual você quer precaver-se.
- B. Aqui você coloca o bem à venda e as entradas de dinheiro ocorrem. Nessa situação, ainda pode acontecer de, quando entrar o dinheiro, você não ter vendido o patrimônio e, aí, poderá suspender a venda. Se já tiver vendido, poderá procurar outra forma de aplicação que lhe dê maior liquidez (facilidade de acesso ao dinheiro em caso de necessidade).
- C. Aqui você *não* coloca o bem à venda e as entradas de dinheiro *não acontecem*. Nessa situação, a decisão o obrigará a apelar para empréstimos quando o seu dinheiro estiver acabando.
- D. Aqui você *não* coloca o bem à venda e as entradas de dinheiro *acontecem*.

Uma análise final mostrará que, das quatro situações previstas, as duas que decorrem da opção de colocar o bem à venda são positivas, enquanto das duas situações previstas para a segunda opção, apenas uma é positiva. Portanto, tudo indica que deverá colocar o bem à venda. Para não fazê-lo, a probabilidade de ocorrerem as entradas previstas deverá ser bastante alta, acima de 75%.

Veja que é possível transformar uma grande dúvida num punhado de variáveis e tomar uma decisão acertada, sem muito esforço. Existem muitas técnicas que ajudam a tomar decisões. Se você acha que tomar decisões é um ponto fraco seu, então convém pesquisar mais sobre o assunto. Mas lembre-se: a decisão verdadeira é medida com ação, e não com palavras.

Tome as iniciativas e assuma a dianteira

A iniciativa é a chave que abre a porta da oportunidade.

Para começar, enfatizaremos que a iniciativa é uma das qualidades principais dos líderes, é a mola propulsora da ação. Iniciativa é ação e é ação por vontade própria, sem que nos digam o que fazer. Está ligada à decisão, pois decisão sem ação é mera ilusão. É sair na frente, não esperar ser mandado. Todos os líderes e toda pessoa de ação saem na frente, não ficam falando o que vão fazer: fazem. Líderes agem e, portanto, têm iniciativa.

A iniciativa é a ação que leva à concretização das decisões tomadas, é a ação para chegar onde queremos, é dar movimento ao foco do esforço mental organizado, pondo em prática o plano de ação desenvolvido para se alcançar um objetivo definido. Significa começar alguma coisa ou mudar-lhe o rumo, ciente de ser responsável por todos os atos e de que tais iniciativas (ou a falta delas) vão formar seu futuro.

É preciso lembrar que sempre que tomamos – ou não – uma iniciativa, estamos pagando um preço. Ao optarmos por iniciar algo, pagamos o preço de colocá-lo em prática, em busca do triunfo ou da realização do objetivo definido (muitas vezes são a mesma coisa). Ao contrário, não tomando iniciativa nenhuma nesse sentido, estaremos pagando um preço da mesma maneira, o preço do fracasso, que é pago pela vida toda, enquanto o preço do sucesso dura bem menos. Ou paga-se o preço para conseguir algo e desfrutar dos resultados, ou paga-se o preço de não o fazer e continuar sem resultados importantes, levando o mesmo tipo de vida.

Você pode ser empregado, mas não ter necessariamente a mentalidade de empregado.

Você pode ser empregado, mas não ter necessariamente a mentalidade de empregado. A pessoa que tem a postura de empregado, só age mandado e só faz o que lhe mandaram fazer. A pessoa que tem postura de empreendedor age por conta própria e, quando age sob orientação, faz mais do que lhe dizem que precisa fazer. A pessoa de iniciativa está sempre atenta, percebe o que convém fazer e faz prontamente ou solicita que o façam.

Quem não tem o hábito da iniciativa, da ação, certamente encontra alguma dificuldade para colocar em prática essa qualidade, isto é, tomar iniciativa e

agir. Contudo, ela é perfeitamente assimilável a qualquer pessoa, bastando que se esforce para tornar a iniciativa um hábito e o hábito se estabelece por meio da repetição. Não existe outra forma. Se a pessoa não toma iniciativa por ter medo de agir em algum campo, ela só pode acabar com esse receio atirando-se à ação. Está provado, você já leu isso antes aqui e, talvez, venha a ler de novo, mas é de suma importância: *a ação cura o medo*. Se você tem medo de falar em público, por exemplo, atire-se a fazê-lo e verá que acaba vencendo esse medo. Se tem medo de nadar, jogue-se na água e acabará com esse medo. Comece a tomar a iniciativa nas pequenas coisas e, logo, estará praticando-a em todos os momentos.

Assim, a iniciativa pode ser fortalecida pelo hábito de todos os dias fazer coisas que precisam ser feitas, sem que alguém mande, ou de fazer algo que ninguém espera que você faça. Aí se adquire o *hábito da iniciativa* e esse hábito será fortalecido de maneira decisiva pelo objetivo definido. Tendo o objetivo, você definirá metas que se tornarão fortes dentro de você. Você começará a ter idéias para realizá-las e será encorajado a tomar a iniciativa necessária para sua realização.

O hábito da iniciativa está muito ligado ao hábito de fazer mais do que a obrigação. Assim, se o adquirirmos, estaremos mais próximos de nossos objetivos.

A iniciativa é muito influenciada pelo grau de organização da pessoa, pois perceber a necessidade da iniciativa e tomá-la depende de como a pessoa organiza sua agenda e administra seu tempo. A iniciativa depende de como impomos a nós mesmos o que achamos certo e o que deve ser feito, para que não nos sejam impostas outras coisas pelos outros.

Use a concentração para sua eficácia

***Não desperdicemos qualquer de nossas energias
empenhando-nos em coisas sem importância.***
Andrew Carnegie

Concentração é a chave mágica do triunfo. É a capacidade de controlar a mente e ocupá-la com um determinado problema até solucioná-lo. Também significa focalizar a mente sobre um desejo até que se encontrem meios para realizá-lo.

A concentração consiste em fazer com que as forças mentais do pensamento construtivo convirjam a um ponto comum, auxiliando da forma mais poderosa o cérebro a transformar um objetivo em realidade. Assim, concentrar a mente tem o mesmo efeito de reunir os raios solares através de uma lente. Podemos deixar uma tábua sob a ação dos raios solares durante

anos e o efeito será pouco perceptível. Se concentrarmos os raios através de uma lente, o efeito será imediato, provocando uma queimadura na madeira. Todo o efeito da concentração da mente ainda é desconhecido, mas já podemos praticá-lo.

Como o próprio termo sugere, concentração trata de juntar coisas dispersas e focá-las num mesmo alvo. No presente caso, trata-se de concentrar as forças do pensamento numa ação ou num desejo. Assim, temos dois tipos de concentração: uma, em que orientamos toda a atenção para um mesmo ponto, para algo que estamos fazendo ou observando; e outra, com respeito à orientação do pensamento para um assunto que temos em mente, um problema, um desejo, etc.

Vamos, pois, tratar da concentração em duas dimensões: a direção da atenção ao assunto de que estamos tratando e a reunião da força mental voltada para a realização de um objetivo. Na primeira dimensão, concentração é o ato de fixar a atenção num determinado assunto, a qualquer momento e pelo tempo que desejar; na segunda dimensão, “concentração é o ato de focalizar a mente sobre um determinado desejo, até que os meios para sua realização tenham sido elaborados e empregados com êxito”, como definiu Napoleon Hill.

Concentrando-se no que se faz

Para ser produtiva, a pessoa tem de se concentrar no que faz e deixar outros assuntos de lado. É comum estarmos executando algo, tratando com alguém, ouvindo uma palestra, lendo um livro, etc., e nosso pensamento estar voando para outros assuntos com os quais estamos preocupados. Temos que ser práticos: ou fazemos uma coisa ou outra. Se não controlamos nosso pensamento, vamos ficar “tentando” fazer as duas coisas e, isso, como é óbvio, não é possível.

Pode-se desenvolver mais de um projeto simultaneamente, mas só se pode trabalhar numa coisa de cada vez. Quanto mais envolvido na execução do projeto, mais dependemos da concentração.

Faça as suas energias renderem mais, concentrando e orientando os seus esforços para o seu objetivo. Quando você tem planos e metas definidos, você usa sua energia de modo inteligente, fazendo com que ela, estando orientada apenas para o que interessa, renda muito mais.

Até para melhor memorizarmos aquilo que desejamos, é muito importante atingir um alto nível de concentração, pois prestando o máximo de atenção naquilo que estamos fazendo absorveremos inteiramente as informações e lembraremos facilmente delas quando necessário.

Para ser produtiva, a pessoa tem de se concentrar no que faz e deixar outros assuntos de lado.

Concentrando-se para realizar um desejo

Ao se familiarizar com os poderes da concentração, percebemos mais uma vez a necessidade de ter um objetivo definido. Se não o temos, em que e para que vamos nos concentrar?

Quando você tem um propósito muito forte, deve se focalizar nele para que as idéias necessárias para sua realização apareçam, ou seja, você deve estar inteiramente ligado nesse propósito. A concentração em seu propósito deve contar com o uso do hábito de focalizar o seu desejo nos mínimos detalhes para que sua realização se torne uma obsessão. Adquira o hábito de focalizar seu objetivo no mínimo duas vezes por dia. Fixe-se em seu objetivo como se você estivesse de posse dele.

É possível alcançar níveis tais de concentração que a solução aparece em “lampejos” de pensamentos, vindos não se sabe de onde.

Concentre o seu pensamento na realização de um desejo profundo e verá como, inexplicavelmente (será mesmo inexplicável?), você estará de posse do material necessário à conquista deste desejo. O que aconteceu? Simplesmente a natureza trabalhou aliada a você e lhe preparou o caminho para alcançar o seu objetivo.

A concentração do pensamento num assunto impressiona o subconsciente e, uma vez impressionado, este vai buscar uma solução, uma idéia, algo correlato, que depois ele nos apresenta quando menos esperamos. Tudo o que temos de fazer é treinarmo-nos para concentrar o pensamento até conseguirmos impressionar o subconsciente e estar atentos para perceber quando ele nos traz a resposta.

É possível alcançar níveis tais de concentração que a solução aparece em “lampejos” de pensamentos, vindos não se sabe de onde. Suspeita-se que os pensamentos, formas mais elevadas de energia organizada, ficam suspensos no espaço e podem ser captados, como são captadas as ondas sonoras. Esse fenômeno explicaria os “lampejos” de que falamos: uma vez sintonizando nosso cérebro com a solução procurada, através da concentração, atraímos as respostas desejadas.

O ideal é que as pessoas que tenham objetivos comuns se concentrem neles em conjunto. Quando você une duas ou mais pessoas na concentração para realização de um objetivo, está gerando uma força muito maior do que você pode imaginar.

Às vezes, temos vários desejos e objetivos, mas para que você consiga êxito será necessária a concentração em um objetivo de cada vez. Aprenda a fixar a sua atenção num dado assunto a qualquer momento, pelo tempo que desejar, e aí terá aprendido o segredo que conduz à realização dos seus desejos.

Vencendo a dificuldade de concentração

Concentração é, portanto, a capacidade de pensar como desejamos, controlar nossos pensamentos e dirigi-los para um fim determinado. Significa completo autocontrole. Como disse Erich Fromm, “o passo mais importante para chegar a concentrar-se é aprender a estar sozinho consigo mesmo”. A concentração é, pois, completa quando temos total controle sobre nossos pensamentos e não permitimos divagações e/ou dispersões mentais para outro assunto que não seja o foco principal. Sendo o pensamento uma forma de energia, ao focalizarmos essas energias todas para um só ponto teremos muito mais resultados do que emitindo energias dispersas para todas as direções (como a lente de aumento e os raios solares).

O excesso de trabalho, de preocupação, de estudo, de problemas pessoais, entre outras coisas, pode ocasionar dificuldade para fixarmos nossa atenção naquilo a que deveríamos estar atentos. Aí ocorre a dispersão mental, a qual pode se manifestar em maior ou menor grau, por breves ou longos períodos de tempo, em determinadas fases da vida, ou tornar-se um hábito mental arraigado. Observamos isso quando, por exemplo, estamos lendo um texto e temos que voltar e reler o parágrafo inteiro, pois percebemos que estávamos apenas passando os olhos pelas letras sem entender nada.

O estar de corpo presente e espírito ausente, característica da dispersão mental, da falta de concentração, acarreta desde leves conseqüências, tais como cometer pequenos erros nos nossos serviços rotineiros até graves acidentes de trabalho com máquinas e ferramentas. Todavia, ainda que não existam conseqüências leves ou graves, a dispersão mental esgota nossas energias facilmente. O esforço físico desacompanhado da força mental produz cansaço mais depressa, pois estamos empregando, em direções diferentes, forças que atuam melhor se direcionadas para o mesmo fim. É como nadar contra a correnteza: é preciso mais esforço, sem o proporcional resultado. Rende mais e esgota menos fazer a atividade física de nadar a favor da correnteza mental.

**Duas leis são básicas
na ação de
concentrar-se: hábito
e auto-sugestão.**

Duas leis são básicas na ação de concentrar-se: hábito e auto-sugestão. Tais são, portanto, os caminhos para desenvolvermos a capacidade de concentração. Por outro lado, dois são os fatores principais para uma concentração perfeita: ambição e desejo. Desejo forte é a chave mágica da concentração: com ele se atinge a realização. Tudo o que foi criado seguiu o esquema: imaginação > desejo > concentração > realidade.

Uma forma bem simples de ir corrigindo, gradualmente, a dispersão mental é começarmos a colocar nossa atenção nas pequenas coisas que fazemos diariamente. Se somos ou estamos muito dispersivos, é importante que nos concentremos nas pequenas coisas. Apontar um lápis pensando só nisso, lavar

o carro, varrer o quarto, etc., colocando nestes atos toda a nossa atenção, produz ótimos resultados. Primeiro, porque, enquanto estamos concentrados naquela tarefa, ficamos menos sujeitos a pensar em outras coisas e, quem sabe, nas coisas pouco agradáveis em que vínhamos pensando. Segundo, porque o que estamos executando sairá mais bem feito. Terceiro, porque corremos menos riscos de cometer erros ou de acidentarmos. Quarto, porque estamos treinando nossa vontade para ficar mais tempo onde precisamos que ela fique. Quinto, porque, com a prática, deslocamos facilmente nossa mente de problemas ou fatos desagradáveis para aquilo que desejamos fazer.

Use a criatividade que existe em você

*Criar é seguir o faro, é acreditar em si profundamente,
é dar um mergulho no desconhecido e voltar à
superfície com a pérola nas mãos.*

Criatividade é a maneira pela qual você mistura imaginação com os fatos que tem conhecimento, para transformá-los em algo útil.

Como o termo sugere, criatividade é a qualidade de criar, inventar, inovar, encontrar saídas e soluções. É algo, portanto, cada vez mais requisitado nas pessoas. Criar é exclusivo dos racionais e tudo o que não depender da criatividade, um dia será feito por máquinas. Restará às pessoas a tarefa que as máquinas não poderão fazer: analisar com todos os sentidos, mais a mente, e criar.

A síntese da criatividade acontece quando uma mente capta vibrações de outras mentes sem o auxílio de instrumentos físicos. Ela vem como um “estalo”. Esse “estalo” geralmente acontece quando você está comprometido com seu objetivo principal definido. Ou seja, se você tem um objetivo forte, ele passa a ser um pensamento dominante em sua mente e, assim, as idéias começam a acontecer para a realização desse objetivo.

A criatividade consiste em encontrar soluções novas e diferentes para antigos problemas, utilizando as mesmas ferramentas. A diferença está em combinar tais ferramentas de formas diversas, chegando assim a resultados diferentes. Já dizia Lavoisier: “Nada se cria, nada se perde, tudo se transforma”. Tais combinações são encontradas por meio da concentração, baseando-se no processo citado no tópico anterior. Utilizando-se da criatividade, os considerados “gênios” chegaram às conclusões que tanto ajudaram a humanidade.

Ser criativo é dar asas à imaginação e deixar que ela nos leve, através da concentração, aos resultados que desejamos alcançar. Os meios estão à nossa disposição como sempre estiveram. Assim, os homens que souberam combiná-

los de forma lógica e orientada trouxeram os progressos que conhecemos hoje, desde a invenção da roda.

Problemas aparentemente insolúveis são resolvidos combinando-se os seus fatores de formas diferentes. Na vida e nos negócios acontece o mesmo. Se analisarmos uma situação e determinarmos uma maneira mais eficiente para unir os interesses das partes envolvidas, criaremos uma nova forma de gerar resultados, utilizando os mesmos meios de sempre.

Para o senso comum, parece que umas pessoas são bem dotadas para a criatividade enquanto outras o são em graus menores. É possível que tenhamos algo no cérebro ou na genética que nos torne mais ou menos naturalmente criativos, isto é, já trazemos essa qualidade mais ou menos pronta. O fato, porém, é que existem técnicas que nos ajudam a desenvolver essa qualidade. Se já a temos pronta, ainda assim ela pode ser melhorada.

Essas técnicas ensinam a desenvolver e/ou usar a criatividade individualmente ou em grupo. A questão básica consiste em relaxar, soltar o raciocínio, concentrar o pensamento no problema, impressionar o subconsciente, dar tempo para o subconsciente trabalhar e receber dele as respostas.

Esse procedimento feito em grupo, com as pessoas expondo suas respostas, estimula a todos os presentes e produz uma torrente de respostas que costuma surpreender a todos. Essa técnica é conhecida pelo seu nome em inglês: *brainstorm*. Significa “tempestade cerebral” e designa um processo cuja regra básica consiste em trabalhar uma questão, individualmente ou em grupo, dando total liberdade ao pensamento e à geração e exposição das idéias, sem nenhuma censura. Somente após esgotado o tempo fixado, passa-se à análise e avaliação das idéias.

A grande diferença entre os bem-sucedidos e as pessoas comuns é que os bem-sucedidos tiveram a “idéia” e partiram para a ação.

Tudo é questão de método. Ao escrever algo, por exemplo, muitas pessoas têm grande dificuldade de articular a mente simplesmente porque querem expor idéias e lhes dar já a forma redacional ao mesmo tempo. É exigir demais do cérebro. Basta deixar as idéias brotarem e escrevê-las conforme surgirem. Uma vez registradas, dar forma às idéias é o mais fácil. A vida é simples, nós é que a complicamos.

Outro hábito que atrapalha muito é a pressa em julgar. Isso inibe o processo cerebral. Deixemos brotar as idéias, reunamos os fatos e, depois, com calma, avaliemos.

A grande diferença entre os bem-sucedidos e as pessoas comuns é que os bem-sucedidos tiveram a “idéia” e partiram para a ação. Assim, eles são considerados mais criativos que outras pessoas, o que não é verdade. Se você tiver um objetivo, terá suas idéias, mas isto apenas não basta: é preciso agir.

Nós, às vezes, temos uma grande idéia para montar um bom negócio e simplesmente a deixamos de lado ou a deixamos para mais tarde ou para a “hora certa”. Quando nos damos conta, pouco tempo depois outra pessoa realizou esse projeto com o sucesso esperado. Essa pessoa será considerada criativa, mas o que nos faltou foi ação. Outra conclusão que se pode tirar de um tal fato é que a “coincidência” de duas pessoas terem tido a mesma idéia, sem mesmo se terem falado, talvez não seja propriamente coincidência, mas o fenômeno da captação de idéias através da concentração.

Organize-se e faça o seu tempo render mais

***Já observei que muitas pessoas progridem
durante o tempo que outras perdem.***
Henry Ford

O tempo é o recurso mais democrático que existe. Todas as pessoas são contempladas precisamente com o mesmo quinhão de tempo, nem mais nem menos. Todos dispomos de 24 horas no dia, sejamos ricos ou pobres, poderosos ou humildes. A diferença está em como utilizamos essas 24 horas do dia. Focalizados nas prioridades, nosso tempo e esforço renderão, nos tornando práticos em seu emprego, conseguindo realizar o que queremos, impulsionados por uma decisão verdadeira de nos comprometermos a agir.

A todo momento, em toda parte e de todas as formas, vemos pessoas jogando fora *todo* o seu tempo livre e, o que é pior, boa parte do seu tempo “não livre” também. Os financistas ensinam as pessoas que dispõem de algum capital a aplicar 10% em diferentes papéis, de maneira bem assessorada, de forma que, após algum tempo, essas pessoas formem um portfólio de investimentos capaz de lhes assegurar a liberdade financeira. E as pessoas que não dispõem desse capital? Para estas, ensinam a “aplicar” uma parte do seu tempo livre em algum projeto que possa lhe trazer rendimentos futuros, de forma que, aos poucos, também possam adquirir a liberdade financeira. Em suma: quem tem dinheiro, aplica dinheiro; quem não tem dinheiro, aplica o tempo livre!

O tempo é precioso! Os minutos são como as sementes de um cereal. Podemos consumir as sementes ou plantá-las. Se as consumirmos, elas se acabarão e tudo se acabará. Se as plantarmos, elas renderão muitas mais, e se perpetuarão. Se consumirmos nossos minutos sem fazer nada de produtivo com eles, eles se acabarão como as sementes não plantadas e deles nada restará, justamente quando mais precisarmos de sua “colheita”.

O que é o tempo?

Alguns dizem, de maneira simplista, que “tempo é dinheiro”. Isso causa uma ambivalência peculiar na atitude do homem em relação ao tempo. Se, por

um lado, o tempo é dinheiro, o valor ou o artigo mais precioso no mundo social, conseqüentemente, há uma crescente ansiedade sobre cada momento fugaz, e “poupar tempo” torna-se uma virtude tal como poupar dinheiro. Uma “perda de tempo” é pecaminosa, a negação da produtividade, e não uma oportunidade bem-vinda para o prazer e o deleite.

Entretanto, dois conceitos básicos podem dar ao tempo uma dimensão mais ampla do que simplesmente aliá-la ao valor econômico. O tempo é *irreversível*, no sentido objetivo de sua dimensão. Podemos rever, no nível subjetivo, o tempo passado, através das recordações e do aprendizado obtido com as experiências acumuladas. Não podemos ter o mesmo tempo de volta; ele sempre será diferente. Em segundo lugar, o tempo é inelástico, ou seja, não podemos guardar ou esticar o tempo. A experiência do tempo pode ser maior ou menor naquilo que se refere à sensação que nos permeia, mas a hora continua segundo a sua convenção, de 60 minutos, como o dia será de 24 horas.

Segundo a psicologia, o tempo é uma força psicológica fundamental em nossas vidas, uma fonte de poder que podemos controlar para que nos ajude a pensar de forma mais efetiva, a compreender nossas emoções com mais clareza e tomar decisões com mais confiança.

É possível constatar que, à medida que a civilização evolui, existe uma ligação mais estreita entre trabalho e tempo. O grande desafio para o homem moderno é encontrar um “compromisso ideal” entre ambos.

A pressa é, provavelmente, a consciência da necessidade de realizar determinadas tarefas num período de tempo escasso. A pressa pode chegar a ser um tóxico, como são as drogas e o álcool, e, como eles, diante da repetição constante de situações-limite, cria vícios ou hábitos que conduzem à destruição do homem e não lhe permitem sua autêntica realização. O estado natural da pressa chega a produzir, no “homem organizacional”, uma falta de tônus vital e de rendimento intelectual que o conduz, sofregamente, a uma depressão que, em suas últimas conseqüências, desemboca na fadiga. Tais conseqüências indesejáveis do uso do tempo devem-se a dois maus hábitos: assumir mais compromissos do que se é capaz e empregar o tempo de modo pouco racional.

O tempo é um “bem” que se reparte igualmente para todos, porém alguns homens triunfam e desenvolvem grande quantidade de atividades com um alto nível de qualidade e satisfação, enquanto outros não conseguem avançar, mas têm sempre pronta uma frase que termina com a infalível afirmação da “falta de tempo”. “Ter tempo” é questão de prioridade. Não temos tempo para uma coisa quando damos prioridade a outras. Por mais estranho que pareça, se você tiver que delegar uma tarefa a alguém, procure uma pessoa bastante ocupada, pois ela sempre arranjará tempo, enquanto a pessoa ociosa sempre dará desculpas para não assumir. Veja um exemplo bastante ilustrativo: o empresário Antônio Ermírio de Moraes, que comanda o maior complexo industrial privado nacional, além de suas inúmeras atividades cotidianas, ainda encontra tempo para atuar no conselho do Hospital

“Ter tempo” é
questão de
prioridade.

Beneficência Portuguesa, escrever peças teatrais, estudar e acompanhar a ecologia e, provavelmente, dedicar-se a outras tarefas que não se tornam públicas.

A grande maioria das pessoas lamenta dispor de muito pouco tempo para realizar tudo o que gostaria de fazer, porém, em vez de o tempo ser muito pouco, o problema pode estar na maneira como é administrado. Muitas vezes, agimos sem pensar em como nosso tempo é gasto. Interrogar a nós mesmos sobre a melhor maneira de usar o nosso tempo “neste exato momento” nos estimula a parar para pensar. Se planejar o seu tempo de modo a poder concentrar-se nas atividades que se relacionam com suas metas, você eleva a probabilidade de atingi-las.

O dia tem o mesmo número de horas para todos. Então, como alguns conseguem realizar tanto e outros tão pouco? A principal razão é que os que realizam mais impõem as suas *prioridades*, usando o tempo para o que realmente é importante. Por insignificantes que pareçam, os segundos desperdiçados com atos que não são importantes ou de relevo, quando somados, ocupam grande parte da nossa vida. Se fizermos um levantamento de como usamos o nosso dia, nos espantaremos com a quantidade de tempo que perdemos com coisas pouco relevantes. Assim, entende-se como o tempo rende mais para uns que para outros.

A expressão “administração do tempo” talvez tenha um sentido pouco familiar para as pessoas não habituadas a ela, embora as organizações bem geridas a tenham como uma das suas preocupações. Se, contudo, consideramos que “administrar” é gerir, governar, conduzir para bons resultados, concluiremos que administrar o tempo é obter dele o melhor rendimento. A maneira como usamos ou administramos o tempo está diretamente relacionada com a qualidade de vida.

Uma das razões pelas quais o tempo se vai é que tendemos a procrastinar. Procrastinação é a “habilidade” de adiar para depois o que poderia e deveria ser feito agora. A maioria das pessoas cai nessa armadilha de vez em quando. Infelizmente, ao longo do tempo, criamos a tendência de receber bem os desvios e evitar o que precisa ser feito.

O tempo gasto em atividades improdutivas ou pouco importantes é tirado do tempo destinado às atividades necessárias para se atingir metas. A administração mais eficiente do seu tempo pode ajudá-lo a atingir suas metas mais depressa e com uma eficácia maior. Como disse C. Neil Strait, “a administração do tempo deveria ser nossa prioridade; sem um mínimo de organização em nosso dia, ele se perde sem propósito e acaba sem realizações”.

Por que as pessoas desperdiçam seu tempo? Eis alguns motivos:

- ① As pessoas não se dão conta de que podem controlar seu tempo.

- ② Não se dão conta de que, para realizar o sucesso, elas dispõem de pouco tempo útil.
- ③ Não sabem o quanto gastam de tempo.
- ④ Não se esforçam para controlar seu tempo.
- ⑤ Não percebem que podem, com seu tempo livre, construir um futuro melhor.

Existem alguns fatores desperdiçadores contumazes de tempo que você precisa controlar:

- ① Gasto de tempo com perdas irrecuperáveis (“chorar o leite derramado”).
- ② Preguiça, falta de coragem.
- ③ Interrupções de toda ordem.
- ④ Tentar carregar o fardo sozinho sem delegar tarefas a outras pessoas.
- ⑤ Preocupações com o passado.
- ⑥ Procrastinação.
- ⑦ Decisões erradas, precipitadas, que nos levam a voltar atrás e gastar tempo refazendo.
- ⑧ Dispersão, desconcentração.

A questão básica da administração do tempo é a organização. O pior inimigo do rendimento do tempo é a desorganização. Organizar-se, portanto, é o primeiro passo a ser dado. Para evitar o desperdício de tempo e a perda de mais um dia precioso em nossas vidas, examinemos alguns pontos que vão nos auxiliar:

- ① Trabalhe fora de casa. O ambiente doméstico é rico em interrupções: telefone, campainha, visitas, animais, enfim, tudo colabora para roubar a concentração e fazer você perder um tempo precioso.
- ② Comece cedo: é muito desagradável deixar de concluir algo porque se começou tarde. Não adie o que você tem de fazer. Faça-o o quanto antes e ganhe tempo.
- ③ Organize-seu ambiente de trabalho. Num fim de semana, reserve algumas horas para fazer um “5S”*, em casa e

* “5S” é o nome pelo qual é conhecida uma técnica japonesa considerada como ponto de partida para qualquer programa de Qualidade Total. Os 5 “s” significam: SEIRI = seleção do que é necessário; SEITON = organização; SEISO = limpeza; SEIKETSU = saúde/higiene no ambiente; SHITSUKE = disciplina. (Nota dos Autores.)

no local de trabalho. As suas tarefas básicas consistirão em identificar o que é realmente útil e separar do resto; guardar de forma organizada o que não pode ser jogado fora e se livrar de tudo o que é desnecessário; limpar e manter limpo o ambiente (“não sujar é a melhor maneira de manter limpo”); criar um ambiente físico e humano agradável; desenvolver hábitos que assegurem a manutenção da ordem.

- ④ Faça uma lista diária de coisas a realizar: reserve alguns minutos todas as noites para fazer uma lista de tarefas e compromissos a cumprir no dia seguinte, relacionando-os de acordo com as prioridades, em ordem decrescente. Coloque em primeiro lugar as tarefas e compromissos essenciais, isto é, que não poderá deixar de fazer.
- ⑤ Consulte sua lista durante o dia para saber o que vai fazer e vá riscando as tarefas realizadas. Se você não conseguir cumprir a lista toda, não faz mal, alguma coisa você fez. Se não tivesse a lista, certamente não faria nem a metade.
- ⑥ Analise as tarefas a realizar e veja se você necessita executar todas ou se pode delegar algumas para outras pessoas.
- ⑦ Faça valer o tempo despendido nos trabalhos iniciados e nas discussões nas quais já avançou: vá até o fim e conclua-os. Se não o fizer, terá perdido todo o tempo gasto, pois, ao retomar o trabalho ou a discussão, terá que voltar ao início.
- ⑧ Evite ser apanhado sem ter à mão coisas a fazer em caso de demoras inesperadas, como filas em banco, trânsito congestionado, espera em consultórios médicos, etc. Leve sempre consigo o livro que está lendo, ou algum trabalho que está desenvolvendo, ou fitas, ou gravador para gravar alguma idéia que surja enquanto está no carro, etc.
- ⑨ Dedique tempo para esmerar-se na qualidade em tudo que fizer. Faça só o que merece ser feito, mas faça-o bem feito. Faça corretamente já na primeira vez. Lembre-se de que se não tiver tempo para fazer bem feito, terá que arranjar tempo para refazer.

Outro aspecto relacionado ao controle do tempo e que pode nos incomodar bastante diz respeito a cumprir horários. Todo ano, por ocasião das provas dos vestibulares, a TV mostra pessoas se desesperando por terem chegado alguns minutos após o horário limite. Salvo em situações totalmente fora de controle e inesperadas, que são bastante raras, é perfeitamente possível evitar esse tipo de “sofrimento” que nos acomete com frequência em relação a compromissos, pegar avião ou outro meio de transporte, casamentos e assim por diante. Basta que sejamos minimamente providentes, verificando tudo o que precisa ser feito antes do evento, localizando endereço, estimando tempo de trajeto, etc., calculando o tempo em cada parte e o tempo total, respeitando esse tempo e ficando atento ao relógio. Convém sempre acrescentar uma margem de tempo para eventuais imprevistos, e se o trânsito do percurso costuma ficar congestionado ou se o endereço é pouco conhecido, convém reservar um pouco mais de tempo. Isso tudo pode parecer exagero, mas basta experimentarmos o dissabor de perder um evento importante para nós, por “alguns minutos”, e teremos total clareza de que esse “exagero” é altamente compensador.

Muitos dos problemas de usar bem ou mal o tempo tem um fundo comportamental, de disciplina pessoal mesmo.

Com algumas providências simples, que geralmente nos passam despercebidas, podemos ganhar muito em tempo e em qualidade de vida. Como disse o sábio Benjamin Franklin: “Você ama a vida? Então, não desperdice o tempo, porque é de tempo que a vida é feita”.

Muitos dos problemas de usar bem ou mal o tempo tem um fundo comportamental, de disciplina pessoal mesmo. Eis algumas recomendações básicas para educar-se no bom uso do tempo:

- ① *Seja seletivo*: analise criticamente o que tem a fazer e elimine o que não contribui para seus objetivos. “Tudo que merece ser feito merece ser bem feito.” Isso é ser seletivo, é ser eficaz, é usar o tempo de modo inteligente.
- ② *Seja produtivo*: organize o trabalho, disponha de tudo que vai precisar e concentre-se no que vai fazer.
- ③ *Seja disciplinado*: faça o que precisa ser feito, começando pelo que menos gosta de fazer.
- ④ *Seja providente*: defina agenda para o dia seguinte; livre-se do inconveniente de acordar sem saber o que vai fazer no dia.
- ⑤ *Seja prevenido*: livre-se das armadilhas dos “matadores de tempo”, como o telefone e a televisão. Não permita que outros roubem o seu tempo nem definam a sua agenda.

Visto tudo isso, tome uma decisão de suma importância: controle o seu tempo, tome cuidado para não jogá-lo fora gratuitamente. Muitas pessoas têm a tendência de despender boa parte do seu tempo com “conversas fiadas”. Reservar um tempo para “jogar conversa fora” faz parte da administração do tempo; afinal, controlar o tempo não significa renunciar a tudo que não seja trabalho. O perigo está em, não se tendo o tempo organizado, gastar boa parte dele inconscientemente com conversas improdutivas. Mesmo quando se “joga conversa fora”, tem de ser de qualidade. Muitas vezes gastamos um tempo enorme falando só sobre os defeitos de pessoas e coisas que nos cercam: a colunista social do jornal da cidade, o prefeito, os políticos, o mau estado das ruas, o trânsito, o chefe, os colegas de trabalho, a direção da empresa, e assim por diante. A única contribuição desse tipo de conversa é jogar lixo para dentro da nossa mente. Será que queremos fazer da nossa mente uma grande lixeira?

A propósito, veja o magnífico decálogo do bom aproveitamento do tempo que um dia vimos num quadro de avisos:

- ① Dedique tempo para *trabalhar*: é o preço do triunfo.
- ② Dedique tempo para *pensar*: é a fonte do saber.
- ③ Dedique tempo para o *lazer*: é o segredo da juventude.
- ④ Dedique tempo para *ler*: é a base do conhecimento.
- ⑤ Dedique tempo para *rir*: é a essência do contentamento.
- ⑥ Dedique tempo para o *corpo*: é o caminho da longevidade.
- ⑦ Dedique tempo para *amigos*: é o caminho da felicidade.
- ⑧ Dedique tempo para o *amor*: é o produtor da endorfina (substância da alegria e do bem-estar).
- ⑨ Dedique tempo para *sonhar*: eleva a alma às estrelas.
- ⑩ Dedique tempo para *planejar*: é o segredo para encontrar tempo para as nove coisas anteriores.

5 Melhore sua forma de pensar

*Cada pensamento que temos,
cria nosso futuro.*
Louise Hay

A despeito do fato de que a mente controla tudo na nossa vida, negligenciamos sistematicamente o nosso modo de pensar. Não há como escapar a essa verdade: *nós somos o que pensamos*. Tudo decorre do nosso pensamento. E tem mais: os outros nos vêem como nós nos vemos; recebemos o tipo de tratamento que pensamos merecer. Se a pessoa pensa ser inferior, ela será efetivamente inferior, não importando quais são, de fato, as suas qualidades. E por que isso é assim? Simplesmente porque o pensamento comanda as ações. Há nisso uma lógica irrefutável. O seu modo de pensar determina como você age e o seu modo de agir determina o modo como os outros vão perceber você. O respeito alheio não lhe vem antes do auto-respeito.

Conheça sua maior fonte de poder: a mente

Já tivemos oportunidade de constatar que os desejos fortes que colocamos na mente em algumas ocasiões, acabaram se transformando em realidade mais tarde. Na época não ligamos uma coisa à outra, porém, após adquirir algum conhecimento a respeito e fazer uma retrospectiva, foi possível estabelecer a nítida relação entre os fatos.

Uma forma de verificarmos o poder da mente pode ser fazendo a experiência de se programar para acordar a certa hora, sem qualquer outro meio senão a própria mente. De fato, se repetirmos algumas vezes que precisamos acordar a tal hora, quando essa hora chegar, acordaremos. Se considerarmos

que a nossa mente não está conectada a nenhum relógio, ficaremos realmente intrigados com esse fato. Uma das explicações está no fato de que o subconsciente, como veremos mais adiante, funciona ininterruptamente, isto é, ele permanece “acordado” enquanto dormimos.

Diante de tais evidências, como podemos duvidar do poder da mente? Na verdade, sabemos muito pouco desse poder. Mas certamente é a grande força que ainda está por ser descoberta e explorada.

O propósito deste estudo não é explorar o sistema mental sob o ponto de vista neurológico, mas discutir a mecânica da interação mente consciente e mente inconsciente ou subconsciente.

O consciente é a parte do nosso cérebro sobre a qual temos total controle. Opera com noções de tempo e espaço (pensamentos). É diretamente responsável pelo nosso poder de auto-sugestão ao subconsciente, influenciando assim os programas mentais que regem nossos atos, determinando o que fazemos e porque fazemos. É a “porta de entrada” dos fatos em nossa mente. Daí vemos a tamanha importância de selecionar os pensamentos com que ocupamos nosso cérebro. Ao pensarmos em coisas positivas (ou captá-las do ambiente), passaremos sugestões construtivas ao subconsciente, que, por sua vez, criará programas que trabalham a nosso favor. O mesmo processo ocorrerá ao pensarmos ou captarmos coisas negativas, passando sugestões destrutivas ao subconsciente, só que criando programas que trabalham contra nós, pois o subconsciente não distingue entre o positivo e o negativo.

O subconsciente
funciona
ininterruptamente; ele
permanece “acordado”
enquanto dormimos.

A mente consciente pode julgar o que é bom ou ruim, negativo ou positivo, construtivo ou destrutivo e, uma vez ciente da importância de tal julgamento, é capaz de escolher entre um ou outro, já que o esforço será o mesmo. Com isso, entendemos porque somos donos de nosso destino, podendo mudá-lo se necessário.

O subconsciente é a parte da mente que processa os pensamentos conforme é programada pela parte consciente. O subconsciente não tem noção de tempo e espaço, não diferencia realidade vivida ou imaginária (pode-se, então, imaginar estar doente e realmente ficar), nem a informação correta da incorreta. Segue regras específicas que funcionam igualmente em todos os indivíduos. Tais regras explicam por que e como nos programamos e agimos de determinada forma.

Além disso, o subconsciente é um campo da mente em que cada impulso de pensamento que alcança o consciente, por qualquer dos cinco sentidos, é classificado e arquivado e do qual se podem consultar ou retirar impressões, como cartas de um fichário.

Você pode, voluntária ou involuntariamente, plantar em seu subconsciente qualquer plano, pensamento ou propósito que deseje tornar realidade, através do poder da auto-sugestão, que o seu subconsciente acabará trabalhando para você.

Como o subconsciente funciona constantemente, quer você queira ou não, quer esteja você dormindo ou acordado, precisamos carregá-lo de informações positivas para podermos usá-lo melhor.

O consciente e o subconsciente estão colocados no sistema mental de tal modo que os registros das impressões ocorrem nesta direção:

Sentidos → Consciente → Subconsciente

Por seu lado, o resultado da programação ocorre na direção inversa:

Sentidos ← Consciente ← Subconsciente

Às vezes, devido à rapidez com que a mensagem é passada, ela escapa ao controle do consciente e vai diretamente ao subconsciente. Esse tipo de mensagem é chamada de *subliminar* e tem o poder de programar nossa mente sem nos darmos conta disso.

O consciente é a parte da mente ligada aos sentidos. Funciona como receptor e emissor de estímulos. Faz a triagem do que deve passar dos sentidos para o subconsciente e, deste, para os sentidos. O consciente é, portanto, o “porteiro” do subconsciente. Se ele não é muito alerta ou se não está devidamente treinado, deixa passar para o subconsciente coisas que não deviam passar, isto é, as coisas desfavoráveis à pessoa e que depois, mediante ordens do subconsciente, levarão a pessoa a agir de modo que não lhe interessa.

O subconsciente é o depósito, o arquivo das impressões levadas pelo consciente. Nem tudo que se passa no consciente fica “arquivado” no subconsciente. Isso depende da intensidade e da força com que o consciente trabalha. Para ficar “arquivado” no subconsciente, este precisa ser impressionado através da força e da intensidade com que o consciente trabalhar.

Assim, o subconsciente estimula o consciente a agir. Recupera impressões e as passa para o consciente. Quando a impressão envolve um desejo forte, aciona forças superiores para buscar soluções e leva o consciente a captá-las. Tudo isso se passa sem que a pessoa perceba no nível consciente.

Consciente:	Subconsciente:
• Limitação de tempo e espaço • Cinco sentidos • Filtra as sugestões • Alimenta o subconsciente	• Sem limites de tempo e espaço • Número ilimitado ou desconhecido de “sentidos” • Aceita todas as sugestões que lhe são enviadas (positivas ou negativas), sem filtrá-las • Grava e executa todas as sugestões que são fortemente fixadas através da repetição ou da emoção que a acompanha

Como se sabe, uma vez impressionado, o subconsciente vai buscar formas de dar uma resposta e nos conduzirá para essas respostas. Portanto, todo cuidado é pouco com o que você deixa passar para o subconsciente. Quando se diz que “Deus dá o frio conforme o cobertor” ou que “o frio é psicológico”, se quer dizer que as coisas poderão ser mais ou menos ruins, conforme o modo que as encararmos.

Assuma o controle da entrada da sua mente

Certa vez conhecemos uma pessoa, na sala de espera do consultório de um médico alergista, que nos relatou a que ponto chegou sua predisposição às crises alérgicas. Disse que não podia ver filmes de “bang-bang”, pois a simples visão da poeira no filme era suficiente para lhe desencadear a crise. Está claro que no caso dela, boa parte do mal não podia ser curada com remédios e, sim, com reprogramação mental. Relatamos o fato para ilustrar o efeito da mente sobre o físico, como o mecanismo mental é capaz de produzir efeitos físicos a partir de fatores virtuais, ou seja, aquele fenômeno que ficou conhecido como *sugestão*.

Como o material com que a nossa mente trabalha lhe é enviado por esse mecanismo, é inevitável que tratemos do assunto neste tópico. Falaremos, portanto, da sugestão e da auto-sugestão.

Sugestão e auto-sugestão são estímulos que põem o cérebro em movimento, sendo que a sugestão é o estímulo externo, produzido por forças exteriores (outras pessoas e o ambiente em geral), enquanto a auto-sugestão é o estímulo produzido pela nossa própria mente consciente.

Os estímulos externos são triados pelo consciente no seu caminho para o subconsciente. Eles podem passar para o subconsciente se o consciente permitir.

A sugestão vem de fora. Cabe a nós analisá-la e aceitá-la ou não. É dada por outra pessoa ou pelo ambiente externo. Uma sugestão só terá influência caso acreditemos nela e a aceitemos, passando assim a ser uma auto-sugestão, já que adotamos a idéia como nossa e a repetimos para nós mesmos. Assim, temos capacidade de selecionar as sugestões que permitiremos que nos influenciem, positiva ou negativamente, sendo de nossa total responsabilidade essa escolha.

Infelizmente, a maioria dos nossos pensamentos é produzida por sugestões vindas de fora, em relação às quais o nosso consciente, por falta de treinamento e condicionamento, acaba deixando de fazer o controle que deveria fazer. Quando tal controle é feito com rigor, temos então a nossa prerrogativa de controle total sobre os pensamentos, consistindo então na única coisa sobre a qual temos poder absoluto. Podemos e devemos, portanto, selecionar o material com o qual nosso cérebro vai trabalhar.

Se queremos ter controle total sobre a nossa mente, temos que aprender a controlar o nosso consciente para que ele faça o seu papel de só deixar passar ao subconsciente aquilo que queremos. Se nos damos conta de que fracasso e triunfo resultam unicamente da natureza dos pensamentos que dominam nosso cérebro, teremos uma noção da importância desse controle. Poucas pessoas conhecem o poder que isso tem para mudar suas vidas e o quanto tem isso a ver com programação do cérebro.

Se nos damos conta de que fracasso e triunfo resultam unicamente da natureza dos pensamentos que dominam nosso cérebro, teremos uma noção da importância do controle da mente.

A auto-sugestão é feita pela própria pessoa, muitas vezes a partir de uma sugestão; é a sugestão que a pessoa faz para si mesma, por sua própria iniciativa. Como nasce no próprio consciente, passa para o subconsciente sem nenhuma barreira. Se a pessoa não se valoriza, passa ao subconsciente sugestões que lhe são prejudiciais. Além disso, quando aceita uma sugestão recebida de fora e a deixa passar para o subconsciente, faz dela uma auto-sugestão. O subconsciente funciona como um disco de vinil, sendo que as auto-sugestões são as agulhas que vão marcando as trilhas do nosso caráter, formando nossos hábitos e formas de pensar e de agir.

Se selecionarmos o material que estimulará nossos pensamentos, estaremos assumindo o controle das influências. Se, ao contrário, aceitarmos os pensamentos e idéias de outras pessoas sem fazermos uma análise, estaremos permitindo que os outros influenciem nossos pensamentos. Desse modo, se damos a nós mesmos pensamentos ruins ou destrutivos, esse é o ambiente que criaremos para nós. Porém, se imaginamos repetidamente um ambiente próspero e a realização dos nossos sonhos, nossos objetivos, usufruiremos desses benefícios.

A auto-sugestão é um mecanismo poderoso que pode nos auxiliar para o bem, assim como nos empurrar para o mal. Se soubermos utilizá-la com inteligência, nos trará benefícios incalculáveis. Fazendo, por exemplo, uma declaração do que pretendemos, como um objetivo, e repetindo várias vezes esse objetivo, isso aos poucos fará parte de nós e a realização desse objetivo será questão de tempo. Tendo essa declaração no subconsciente, basta ficarmos atentos às oportunidades que, com certeza, aparecerão. Um objetivo fixo no subconsciente é a fórmula de sucesso das pessoas bem-sucedidas.

Sempre estamos enviando auto-sugestões à mente, consciente ou inconscientemente. Sempre estamos mantendo uma “conversa com nós mesmos”. Assim, ao adquirirmos completo autocontrole dos pensamentos, poderemos estar sempre enviando vibrações positivas e construtivas para nossa mente.

A mensagem subliminar, aquela a que nos referimos no tópico anterior, a qual consegue “driblar” o consciente indo direto ao subconsciente, tem sido usada em algumas propagandas veiculadas na TV e no cinema, logicamente com prejuízo da ética. Essa informação ilustra bem a necessidade de controlarmos a entrada da nossa mente, treinando o seu “porteiro”, o consciente.

Alimentando corretamente o subconsciente

- Quando você está dirigindo, se estiver próximo de um muro e ficar olhando para ele, você irá de encontro ao muro. Quando você vê uma dificuldade no que vai fazer, vai de encontro a ela pela lei da atração. O subconsciente não distingue se o que você tem em mente é bom ou mau. Você vai para onde focalizar a sua mente. Para você seguir para onde quer, você tem de focalizar sua mente nessa direção. Um mágico jamais conseguiria realizar as suas “proezas” se não tivesse total controle da sua mente.
- É um hábito do brasileiro depreciar a sua nacionalidade através de anedotas. Ao fazer isso, passa a ilusão de que essa depreciação vale só para os outros brasileiros, não para ele, nem para os seus próximos. É um engano, pois tudo isso vai para o seu subconsciente e a depreciação antes coletiva passa a causar estragos à sua própria personalidade. E isso não acontece só em relação à nacionalidade, mas a tudo que representa grupos nos quais a pessoa se inclui, tais como a organização para a qual trabalha, o time de futebol pelo qual simpatiza, o partido político de sua preferência, e assim por diante. Cuidemos, pois, para não depreciar nada que nos diz respeito, se não quisermos ser contaminados por essa depreciação.
- Faça as coisas certas mesmo quando não exigido pelas circunstâncias, pois assim estará dando exemplo para si mesmo, estará alimentando corretamente o seu subconsciente. Se você se disciplina a não fazer, mesmo sozinho, coisas que evita fazer em público, você está modelando corretamente o seu caráter. Se faz o contrário, terá que viver se policiando quando estiver numa situação que não permite fazer tais coisas e, mesmo assim, acabará cometendo erros. Isso tudo acontece porque você está se condicionando apenas a *estar* e não a *ser*.

- Se, numa transação qualquer, inclusive numa entrevista de emprego, você focalizar o que não quer que aconteça, como pensar numa fraqueza do seu currículo, é isso o que vai acontecer. Se pensar que não merece o que pleiteia, vai acabar dizendo algo nesse sentido.
- É comum encontrar-se pessoas capazes de passarem horas conversando negativamente, tecendo críticas sobre outras pessoas e sobre fatos e coisas que as cercam. Cuidado com os seus pensamentos e com o que comenta sobre si mesmo, sobre as outras pessoas, sobre as coisas em geral. Quando você fica falando mal das pessoas e coisas, além de jogar fora um tempo precioso que não recupera nunca mais, você está pouco a pouco envenenando o seu subconsciente. E o subconsciente, você já sabe, devolve só aquilo que armazenou.
- Às vezes, as pessoas se sentem constrangidas em reconhecer suas próprias qualidades em público e, impulsivamente, se depreciam, dizendo que o que ocorreu foi sorte, ou coisa assim. Às vezes, pessoas até tomam a iniciativa de se depreciarem sem nenhum motivo. Nunca se deprecie. Quando você se deprecia *não está ajudando a ninguém* e está se prejudicando enormemente.
- Todos nós já vimos muitas pessoas dizerem “Sou azarado mesmo!” ou “Isso é muito bom para ser verdade!”. Não precisamos acreditar em “sorte” ou “azar” para ter uma idéia do quão prejudicial é jogar mensagens desse tipo para o subconsciente. Por que aceitarmos que o “muito bom” só pode ser ilusão e só o ruim pode ser real? Só uma atitude mental positiva nos é favorável e tal atitude significa pensar o tempo todo em coisas boas, ter sempre uma expectativa positiva, falar e pensar sempre em sucesso.
- Lembra o teste no qual alguém lhe pede para imaginar uma floresta densa, cheia de árvores muito verdes, mas que não veja nessas árvores um macaco amarelo? Você deve estar lembrado que é impossível deixar de “ver” o macaco amarelo no meio das árvores. Assim acontece com a auto-sugestão. Se você está conversando e pensa que pode gaguejar, acaba gaguejando; se teme enrubescer, fica logo vermelho, e assim por diante. Temos que treinar nossa mente para pensar só em coisas que nos sejam favoráveis.

- Em tudo que você vê, lê, toma contato de alguma forma com alguma pessoa ou alguma coisa, você pode ater-se aos pontos positivos ou aos negativos. Você pode ter à sua frente uma obra de arte, um trabalho fantástico, mas se você desenvolveu e alimenta uma atitude mental negativa, você verá nesta obra apenas aspectos negativos. Ao contrário, se desenvolveu e alimenta uma atitude mental positiva, você verá algo de bom em tudo ou verá as coisas sempre pelo lado positivo. Um copo com água pela metade pode ser visto como quase cheio ou quase vazio. Você tem o direito de escolher a sua atitude mental, ninguém há de obrigá-lo a proceder assim ou assado, mas esteja certo disso: a pessoa que mais sairá prejudicada ou beneficiada nessa história será você.
- Desenvolver e alimentar uma atitude mental positiva é uma tarefa possível, mas exige uma vigilância constante, um desejo permanente de mudar e muita persistência. Se em cada vez que surgir a situação você se lembrar de ver as coisas pelo lado positivo terá, dentro de algum tempo, desenvolvido uma atitude mental positiva. Você terá recaídas, não se iluda, mas isso não significa um retrocesso. É só não desanimar e continuar vigilante e praticando.

Selecione o ambiente que afeta a sua mente

***Diga-me com quem anda
e eu te direi quem és.***
Dito popular

Conta-se que um ovo de águia rolou do ninho e foi parar no meio dos ovos de uma galinha e esta, sem o perceber, chocou-o junto com os seus. O filhote de águia nasceu junto com os pintinhos da galinha e com eles foi criado. A avezinha adquiriu, um tanto desajeitada, os hábitos das galinhas: ciscava, bicava migalhas e não voava. Um dia viu uma sombra se movimentando no chão, olhou para o céu e avistou uma bela águia planando nas alturas. Aí, disse às suas companheiras que também queria voar, e foi muito ironizada, ouvindo das galinhas que voar era coisa de águia e que “quem nasceu para galinha nunca chegaria a águia”. Um dia, a tal águia notou a aguiazinha no chão, ciscando como galinha, desceu, tomou-a nas garras, levou-a bem alto e a soltou. A ave não teve outro recurso senão esforçar-se para voar e, assim, converteu-se naquilo que de fato era: uma águia.

O homem é, em grande parte, resultado do ambiente em que vive. O ambiente é o campo de onde extraímos o alimento para o espírito. Felizmente, podemos escolher o nosso ambiente. Se o ambiente a que estamos expostos não tem o que buscamos, podemos a ele nos amoldarmos, se o aceitarmos e nos conformarmos, ou buscar outro, como fez a águia.

Se, num primeiro momento, não podemos escolhê-lo, precisamos ter consciência de que, se não estamos satisfeitos com nossa situação, se queremos mudar o comportamento, os costumes e o modo de ver a vida, somente nós temos o poder de mudar, substituindo o ambiente e o tipo de pessoas de nosso convívio, como fez a águia da história. Temos de perceber que cada um de nós pode trabalhar para melhorar a qualidade da própria mente.

Um assunto muito atual é a clonagem. As pessoas estão assustadas ante a perspectiva de se fazerem clones de pessoas, criando, assim, pessoas robotizadas, cópias idênticas da matriz. Mas esse temor é infundado, pois o ambiente em que esses possíveis clones serão criados, as famílias com quem conviverão, a época, a evolução científico-tecnológica, etc., “criarão” outras pessoas completamente diferentes da “matriz”, embora geneticamente sejam idênticos. Ou seja, o ambiente se encarregará de modelar esse clone. Como seria você (personalidade, comportamento, costumes), se tivesse sido criado num ambiente completamente diferente daquele em que foi criado e por outras pessoas que não seus pais, parentes e amigos?

Conclui-se, portanto, que o consciente é fortemente influenciado pelas sugestões do ambiente. O ambiente significa os livros que lemos, as pessoas a quem nos associamos, a comunidade em que vivemos, a natureza do trabalho a que nos dedicamos, o país que habitamos, as roupas que usamos, as canções que cantamos, os filmes que assistimos, os acontecimentos, a imprensa e, sobretudo, o ensino intelectual e religioso que recebemos. Ele pode nos sugerir autoconfiança, esperança, visões positivas da vida, ou nos sugerir tudo que é negativo.

A qualidade do que existe na nossa mente é determinada pelo que chega até ela. Controlar esse acesso é o papel do nosso consciente. O pensamento é a única coisa sobre a qual podemos ter controle absoluto. Isso não acontece por acaso. Existe uma forte, uma crucial razão para isso. É que tudo em nós, nosso sucesso ou fracasso, nossas realizações, nossa felicidade, são reflexos do que vai na nossa mente. Há algum fato mais importante do que esse? Essa é a razão. Como é o ambiente que nos dá os meios de atingirmos o nosso objetivo definido na vida, é da maior importância selecioná-lo o mais possível. A mente se alimenta com o que lhe damos ou com o que lhe é imposto pelo ambiente.

Salvo raros casos que estão acima do ambiente que os cerca, os indivíduos extraem desse ambiente as características que irão formar seu caráter e sua personalidade. Então, vemos aí a tamanha importância de escolhermos bem o nosso ambiente (ou de não nos deixarmos influenciar por ele, enquanto não

passarmos para outro mais adequado). Num ambiente propício, teremos todas as condições de moldar o caráter necessário para alcançar o triunfo.

Quase sempre o ambiente determina a qualidade da mente ou, se esta for muito sólida e impenetrável, ocorre o inverso (casos isolados). Entendemos como qualidade da mente o caráter formado pelas sugestões aceitas e transformadas em auto-sugestões. Se temos uma vida medíocre e pela TV percebemos que há muito mais miséria e desgraças no mundo do que na nossa própria realidade, nos sentimos tranqüilos, porque nos sentimos em melhor situação. Aí nos acomodamos e continuamos vivendo nossa vida medíocre, na certeza de que assim está bem. Se estamos no ponto em que estamos, é porque cremos que é isso que merecemos. Enquanto não mudamos de modo mais radical nosso ambiente, podemos, ao menos, selecionar algumas das fontes de sugestões que recebemos todos os dias, com algumas medidas práticas como:

Se desejamos fazer qualquer tipo de mudança, primeiro precisamos mudar nosso interior para depois, como consequência, mudar o exterior.

- Acordar com o radiorrelógio sintonizado numa emissora que transmita boa música e não noticiários negativos.
- Buscar as coisas positivas, fugindo das tragédias. Você já percebeu como as pessoas perdedoras se interessam por tudo que é negativo e trágico? Lembre-se: miséria adora a companhia de miséria!
- Selecionar o que assistimos na televisão.
- Procurar amizades positivas e construtivas.
- Evitar as pessoas negativas.
- Procurar informações positivas nos jornais e revistas.

Como controlar o acesso das sugestões do ambiente à nossa mente? A resposta é: treinando e mantendo o consciente sempre alerta. Como conseguir isso? Reprogramando o cérebro, por meio dos hábitos mentais.

Reprograme o seu cérebro a seu favor

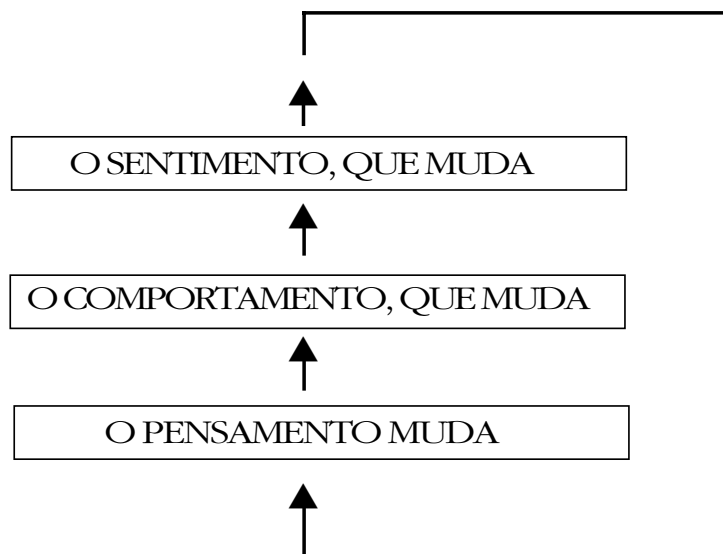
***Os quinze centímetros que separam
as suas orelhas podem ser seus melhores
amigos ou os seus piores inimigos.***
Camilo Cruz

A experiência com a pulga é bastante conhecida. Se prendermos uma pulga num vidro, ela começará a pular na tentativa de sair e topará com a tampa do vidro. Apesar da barreira, continuará pulando e batendo na tampa. Depois

de algum tempo, pode-se retirar a tampa e a pulga não conseguirá escapar, pois, mesmo sem nenhuma barreira, ela saltará apenas até onde estava a tampa. Isto é programação do cérebro.

Por que reprogramar o cérebro? Não se preocupe, basicamente não tem nada de errado com ele, simplesmente você deve reprogramá-lo para o triunfo. Como? Eliminando pensamentos negativos que eventualmente você possa ter. E você só conseguirá isso colocando uma quantidade grande de bons pensamentos e boas informações no lugar dos pensamentos e informações negativos. Você vai treinar o seu cérebro para o triunfo, assim como um atleta treina seu corpo para ser campeão.

Se desejamos fazer qualquer tipo de mudança, primeiro precisamos mudar nosso interior para depois, como consequência, mudar o exterior. Tudo muda e nós podemos mudar também nossa maneira de pensar, nossos pensamentos. Quando mudamos, o mundo muda conosco. Cria-se um círculo vicioso:



O nosso cérebro, nossa mente consciente, está sempre disposto a trabalhar esforçadamente de acordo com o que é programado (como um computador). Apenas cumpre ordens. Cabe a nós darmos as ordens corretas para obtermos os resultados desejados. Ele, juntamente com a mente subconsciente, foi feito para trabalhar a nosso favor, e não contra nós. Depende do controle que exercemos. Os mesmos processos mentais que nos retardam, podem nos fazer avançar.

Existe uma seqüência que determina como alcançamos nossos sucessos – ou sofremos fracassos – como resultado de nossa programação:

- ❶ Nosso cérebro é programado.
- ❷ Nossa programação cria nossos pontos de vista.
- ❸ Nossos pontos de vista determinam nossas atitudes.
- ❹ Nossas atitudes criam nossos sentimentos.

- ⑤ Nossos sentimentos determinam nossas ações.
- ⑥ Nossas ações nos levarão a sermos bem ou mal sucedidos.

A nossa programação, iniciada desde o nascimento, por meio de pensamentos e sugestões externas, determina como somos hoje e como agimos (por que fazemos aquilo que fazemos) todos os dias. A partir do autocontrole sobre as sugestões e auto-sugestões que deixamos entrar em nossas mentes, continuaremos ou mudaremos tal programação, de modo a continuar ou modificar nosso modo de viver.

Nós podemos controlar nossas vidas se controlarmos nossos pensamentos. Aprendendo a pensar positivamente, veremos nossa vida transformada e começaremos a atrair todas as coisas boas e bonitas que queremos. Atraímos aquilo em que pensamos; por isso, é importante aprendermos a pensar direito.

Não importa qual a abordagem escolhida, o que importa é que estamos falando de pensamentos e pensamentos nós podemos mudar. Todas as nossas experiências são efeitos externos de pensamentos internos e pensamentos podem ser modificados. Nós escolhemos os nossos pensamentos. Quanto mais ódio e culpa sentimos, menos funciona a nossa vida. (O pensamento muda o comportamento que muda o sentimento que muda o pensamento... Lembra-se?)

Para reprogramar o cérebro é preciso conversar consigo mesmo. É preciso “enfiar” idéias positivas na cabeça com tal força e em tal quantidade que elas expulsem as idéias negativas que já estão colocadas lá dentro. É como substituir toda a água suja de um vaso sem jogá-la fora: coloca-se água limpa no vaso, seguidamente e em grande quantidade, até que a água suja seja totalmente expulsa. Isto tem que ser feito de forma direta e positiva, sem o uso de expressões negativas, pois o cérebro as ignora.

**Para reprogramar o
cérebro é preciso
“enfiar” idéias positivas
na cabeça para que elas
expulsem as negativas.**

É preciso ainda promover o afastamento de qualquer pensamento negativo no mesmo momento em que ele se aproxima. Para fazer isto é preciso substituí-lo por um oposto positivo. Se, por exemplo, lhe vem um pensamento de tristeza, substitua-o no mesmo instante por um de intensa alegria. Seja persistente, insista nos positivos!

Desenvolva e incorpore o pensamento positivo. Esse é o pensamento inteligente. Quem pensa positivo poderá não conseguir tudo, mas quem pensa negativo não consegue nada. Certamente valerá a pena ler e aprender mais sobre Programação Neurolingüística. Todos nós, sem exceção, utilizamos, no máximo, 5% da capacidade mental. Você pode ter um potencial muito grande e pode estar subestimando-o. A maioria das pessoas o tem mas morre sem o saber. A sua

capacidade é como um *iceberg*: o que você tem percebido é só uma pequena parcela visível; a grande parcela está submersa. O grande pintor holandês Van Gogh morreu louco e pobre e sem saber que era um vencedor. Não permita que isso aconteça com você também. Tudo que você é ou faz é resultado de uma programação prévia.

Valorize as situações, transforme as coisas aparentemente negativas em boas oportunidades, visualize o mundo de outra forma: isso impulsionará o entusiasmo, que é o combustível da ação. Provavelmente, você não tem hoje o sucesso que esperava ter. O motivo pelo qual isto acontece deve ser porque você não está usando corretamente o seu cérebro ou não está se comunicando com ele da maneira apropriada.

A falta de uma comunicação adequada com o seu cérebro pode causar danos irreparáveis a seu corpo, como doenças, contusões, indisposições, etc. A respeito da obesidade, por exemplo, diz Louise Hay: “o excesso de peso é só o efeito externo de um profundo problema interno. Portanto, a única dieta que dá certo é a dieta mental”. Então, ame-se, aceite-se como você é e verá que as coisas vão melhorar para você.

Boa parte do ambiente que nos cerca, especialmente a religião e as novelas da televisão, nos passa sistematicamente a mensagem de que a riqueza é pecaminosa, que a pessoa rica é necessariamente de má índole, corrupta, imoral, viciada, etc. Evidentemente, uma coisa nada tem a ver com a outra e a riqueza é uma conquista legítima sempre que por meio de caminhos lícitos e éticos. Portanto, se você tem essa visão de que a riqueza é perniciosa, re programe o seu cérebro. Afinal, ninguém consegue ajudar outros se não tem recursos. Como dizia Lincoln, você não melhora os pobres destruindo os ricos.

Assuma o controle dos seus atos

***O homem mais poderoso é o que se
faz dono de si mesmo.
Sêneca***

Uma das características mais marcantes de uma pessoa bem-sucedida na vida, em qualquer campo que consideremos, consiste no controle que tem de si mesmo, dos seus pensamentos, dos seus atos, das suas reações, da sua vontade. Sobre uma pessoa imperturbável, dizemos que tem “nervos de aço”. O indivíduo tido como possuidor de “nervos de aço” certamente não tem controle somente sobre seus nervos, suas reações ante às situações, mas tem também controle sobre os pensamentos, pois é a partir desse controle que se tem os demais.

Autocontrole é uma qualidade que sempre encontramos em pessoas maduras e de sucesso. É um estágio avançado que conquistamos e que nos

permite, acima de tudo, controlar as situações e circunstâncias, proporcionando-nos, assim, equilíbrio e autoconfiança.

Temos conhecido empresários dos mais diferentes tipos. Há os que vivem se desestabilizando face às adversidades e há os que recebem e lidam com os contratemplos com admirável tranqüilidade. Mostram-se imperturbáveis ante ocorrências até desastrosas para seus negócios.

Mas como conseguir agir sempre de maneira acertada, controlada? É uma questão de hábito. Façamos uso do método para formar hábitos, que será amplamente comentado. É só praticar metodicamente e conseguir incorporar mais esse hábito ao nosso comportamento. Sem dúvida, ajudará muito no relacionamento com as pessoas e no crescimento pessoal.

Quando falamos em autocontrole não estamos querendo dizer que a pessoa tenha de abafar suas reações, suas emoções, seus sentimentos. Se o fizer, longe de resolver o problema, estará adiando e, pior, criando uma bomba-relógio pronta para explodir. O que queremos mostrar é que o controle tem que vir antes disso tudo, tornando os pensamentos mais lógicos, mais sadios. Isso é perfeitamente possível e o temos constatado na prática. Quando nos conscientizamos de que podemos mudar a nossa forma de reagir aos fatos, passamos a fazê-lo. Talvez de um modo algo precário no início, mas persistindo nessa linha, vai-se sedimentando esse conceito e esse hábito, até o domínio total dos pensamentos e das reações.

Uma pessoa de autocontrole bastante desenvolvido não se deixa arrastar pelo ódio, pela inveja, pelo ciúme, pelo medo, pela vingança ou por qualquer forma de emoção destrutiva, nem entra em êxtase ou em euforia exagerados. Essa pessoa domina a ação gerada pelo entusiasmo em vez de deixar que ela o domine. Da mesma forma, não se deixará influenciar por céticos e pessimistas, nem permitirá que outros pensem por ela.

Considera-se uma pessoa equilibrada aquela que tem autocontrole e entusiasmo em igualdade de condições, pois o entusiasmo manifestado sem controle, pode levar a pessoa a cometer excessos de comportamento que certamente lhe serão prejudiciais de alguma forma, podendo até levá-la a “passar por cima” de normas éticas.

O autocontrole direciona o entusiasmo e as ações para o objetivo que a pessoa traçou, enquanto a falta do autocontrole torna a pessoa instável, dispersa, dando importância ora para uma coisa e ora para outra, mudando de direção a todo momento e não chegando a lugar algum. Sem o autocontrole, o entusiasmo pode degenerar para a euforia e botar tudo a perder.

Uma das principais causas das desavenças e infelicidades humanas está na falta do autocontrole. Tudo o que vimos até aqui neste livro, e o que ainda

**Autocontrole é uma
qualidade que sempre
encontramos em
pessoas maduras e de
sucesso.**

iremos ver, tem pouca chance de surtir efeito se faltar ao leitor o autocontrole com o qual consegue aplicar as soluções vistas.

Muitas vezes, dirigindo no trânsito, ficamos transtornados por um bom tempo, com o risco até de estragar todo um dia e sofrer com as conseqüências, porque alguém nos deu uma “fechada” ou fez alguma outra “barbeirada”. Se analisarmos com a cabeça fria, veremos que alguém que nem conhecemos, mal vimos e provavelmente nunca mais vamos ver, teve o poder de interferir em nosso ânimo e, pior, na nossa mente. Isso só se tornará possível se não tivermos nenhum controle sobre ela. Descontrole é uma torneira aberta ou um vazamento por onde se esvai boa parte das nossas energias.

Geralmente perdemos o controle das situações por diversos motivos: falta de paciência, irritação gerada por uma frustração, por nos sentirmos injustiçados frente a circunstâncias, por estarmos mal humorados, e acabamos descontando tudo em alguém (geralmente da família). Essas intemperanças podem nos trazer

**Descontrole é uma
torneira aberta ou um
vazamento por onde se
esvai boa parte das
nossas energias.**

muitos prejuízos: passar uma auto-imagem ruim para outras pessoas, demonstrar falta de educação (mau exemplo), demonstrar ser uma pessoa incapaz de assumir um cargo de liderança, magoar pessoas que queremos bem, etc.

A habilidade para negociar com os outros, sem atritos e discussões, é uma qualidade das mais valorizadas hoje em dia e muito visível nas pessoas que triunfam. Trata-se de uma vantagem que pode ser cultivada. A arte da negociação nasce da paciência e do autocontrole. A pessoa pode estar fervendo de indignação, mas nunca deixa transparecer esse estado, nem na fisionomia nem nas palavras. Se perdermos a calma, com ela perderemos os nossos argumentos e as nossas transações serão mal sucedidas.

Ninguém pode pretender dirigir (liderar) os outros se não sabe dirigir a si mesmo, isto é, se não tiver autocontrole. É necessário, em primeiro lugar, saber ouvir e classificar as informações que chegam até nós, analisar os fatos, para depois agirmos de acordo com a situação. É necessário exercer o autocontrole, caso contrário podemos agir precipitadamente e de modo inconveniente, provavelmente causando situações desagradáveis e constrangimentos que podem ser evitados.

É comum, quando ficamos furiosos e perdemos o controle dos nossos atos, desfecharmos “golpes de marreta para matar baratas”, isto é, despejarmos uma fúria totalmente desproporcional ao fato que nos irritou. Quando isso acontece, com certeza estamos concentrando num fato ou numa pessoa a raiva acumulada com outras frustrações e decepções. Isso lhe parece justo? Revela falta de autocontrole, por um lado, para dizer as coisas nos momentos certos e não deixar acumular e, por outro, para evitar o ataque ao alvo errado.

Alguns cientistas chamam de “seqüestro emocional” à condição em que a pessoa se torna refém das suas emoções, da sua ira, do seu estado emocional exacerbado, totalmente fora de controle. Isso acontece como consequência de uma progressiva alimentação de emoções negativas e da ausência do domínio das emoções, da ignorância da lógica do domínio dos pensamentos e dos atos, da ausência do hábito do autocontrole. Em tais condições a pessoa age por impulso, cegando totalmente a razão, perdendo qualquer perspectiva de outras saídas, agindo sob o comando do momento e desconsiderando valores maiores. É como uma pessoa que se torna doentiamente apegada a outra, provocando conflitos familiares, “esquece” todo o apoio e amor que os familiares lhe dedicaram durante muito tempo. Opta pela condição “onde menos vale mais”, como diz a música de Vinícius de Moraes. Tais fatos constituirão, depois, a desgraça da pessoa quando ela recobrar a razão.

Você não pode controlar ou evitar certos fatos, mas pode controlar a sua reação em relação a eles.

Agora, se conseguirmos melhorar nosso autocontrole, poderemos granjear muitos benefícios: ter uma saúde melhor (irritação em excesso faz mal), demonstrar segurança e maturidade, conseguir o respeito das pessoas com quem nos relacionamos, ser um exemplo a ser seguido, etc. Poderíamos nos estender em mais benefícios, porém o mais importante será a consciência que adquirirmos, e a responsabilidade inconsciente que nos obrigará a agir corretamente quando nosso autocontrole for solicitado, até que isso vire um hábito.

Autocontrole é questão de lógica. Os pensamentos dirigem as ações e o controle dos pensamentos leva ao controle das ações, isto é, ao autocontrole. *Você não pode controlar ou evitar certos fatos, mas pode controlar a sua reação em relação a eles.* Sobre isso você tem total controle. Recomendamos que o leitor preste muita atenção à afirmativa que acabamos de fazer, pois ela é uma das verdades mais úteis deste livro. Seria mesmo aconselhável reproduzir e colar essa afirmativa em vários lugares, onde chame a sua atenção a todo instante, para que em breve se incorpore aos seus pensamentos. A cada incidente que possa levá-lo a uma reação negativa, pense na afirmação que acabamos de fazer. Com o tempo, isso se tornará um hábito, e você terá, então, desenvolvido o controle sobre as suas reações.

Adquirir o autocontrole não só é possível como é relativamente fácil, bastando sobretudo tentar compreender as pessoas e as situações. É lógico que, se não nos dispusermos a melhorar nesse ponto, nada conseguiremos. Basta, então, refletir sobre as “crises” de falta de controle pelas quais você já passou e tentar entender o resultado disso. Você precisa conhecer, ter consciência das suas emoções, sentimentos, temperamento, para poder lidar com eles de maneira adequada. Em outras palavras, precisa conhecer-se a si mesmo.

Acerte os seus pensamentos sobre o que o cerca

*Quem julga pelo que ouve e não pelo
que sabe é orelha e não juiz.*
Quevedo

O objetivo deste tópico é contribuir para o desenvolvimento da mente, apresentando formas que possibilitem ao leitor pensar com exatidão, no sentido do julgamento e, também, abrir a mente a novas possibilidades, novos paradigmas.

Temos visto muitas pessoas depositando seu futuro na loteria, convencidas de que um dia se tornarão milionárias e todos os seus problemas acabarão. Como temos enfatizado aqui, o *ter* antes de *ser* não costuma dar bons resultados. Não é por outra razão que a estatística das loterias é triste: de cada dez novos milionários da loteria, nove acabam perdendo tudo e ficando em pior situação do que antes de ganharem. O dinheiro é um bem estupendo, mas sozinho não faz milagres. A nossa felicidade está na cabeça e não no bolso.

Não há nada de errado em querer ganhar na loteria. O que pode estar errado são duas coisas: depositar nela suas esperanças de um futuro melhor e achar que só o dinheiro o fará feliz. Se você definiu o seu projeto de vida e tomou a decisão de trabalhar o seu crescimento pessoal como visto neste livro, estará

—
O pensamento é a
forma mais
elevada de energia
organizada, e tudo
dele deriva.
—

preparado para conviver com a riqueza. O único senão é que ganhar na loteria, nesta altura, talvez já não constitua mais um pensamento prioritário para você...

Pior ainda: nessa história de loteria, vemos as pessoas dizerem que a primeira coisa que farão após ganharem será do tipo “mandar o patrão, o cliente, a mulher, etc., para o...”. Então, para essas pessoas, o patrão, o cliente, a mulher, etc., tiveram o seu valor até aquele momento e, agora, deixaram de tê-lo?! Quem pensa assim, sem dúvida, vive muito mal, mas não será só o dinheiro que mudará a sua vida.

O pensamento é a forma mais elevada de energia organizada, e tudo dele deriva. O pensamento tudo comanda. Se aceitamos essas afirmativas como verdadeiras, devemos também aceitar o fato de que nosso destino dependerá muito do modo como pensamos, se corretamente ou incorretamente.

Thomas Edison disse que a única razão porque precisamos do corpo é para carregar o cérebro. O que ele quis dizer é que tudo na nossa vida é determinado na mente, no interior do cérebro. Isso significa que somos capazes de qualquer coisa se pensarmos assim e se pensarmos corretamente, sem dúvidas.

Pensamentos são realidades, energias ou forças. Há pensamentos que envenenam e matam e há outros que dão saúde e vida. Há, portanto, pensamentos destruidores e pensamentos construtores, mas, o mais importante é que sempre podemos escolher o que pensar. “O homem é aquilo que pensa”, daí a necessidade de escolher cuidadosamente seus pensamentos.

Pensar corretamente acerca das pessoas e das coisas em geral é outra qualidade muito importante das pessoas bem-sucedidas na vida. Pela expressão “pensar corretamente” devemos entender a qualidade de não tirar conclusões precipitadas, não julgar as pessoas pelo que delas dizem sem que elas estejam presentes para se defenderem, não se basear no que “se ouve dizer”, refutar aquela história do “estou vendendo o peixe como comprei”.

Você pode observar à sua volta que tipo de pessoas se deixam levar por tais raciocínios, que não têm o menor escrúpulo em contaminar seu caráter aceitando, alimentando e repassando informações sem fundamento. Como você não quer ser desse tipo de pessoas, que no geral são fracassadas na vida, essa questão tinha que ser incluída neste livro.

Procure lembrar do que temos falado sobre a qualidade da mente, o papel do subconsciente, o auto-respeito, e terá facilidade em avaliar o “estrago” que o pensamento medíocre e incorreto produz em você mesmo e para o seu projeto de vida. Será fácil, a partir daí, concluir que a pessoa mais prejudicada nessa história toda será você mesmo.

As pessoas bem-sucedidas não trabalham mais arduamente que as outras, mas, entre outras coisas, buscam as formas de pensar com exatidão. Detêm um recurso de valia decisivo: a informação certa. Essas pessoas também ganham energia e tempo atendo-se apenas a fatos importantes. As pessoas que pensam com exatidão adotam uma norma de vida pela qual se guiam e seguem sempre, quer lhes traga vantagens ou não. Tais pessoas lidam com fatos, quer afetem seus interesses ou não, pois sabem que isso as levará à posse do seu objetivo pessoal. Pensar com exatidão tem um preço temporário, mas as compensações são muito maiores. O homem que sabe que está lidando com fatos vai para o trabalho com mais autoconfiança.

**As pessoas bem-sucedidas
não trabalham mais
arduamente que as outras,
mas, entre outras coisas,
buscam as formas de
pensar com exatidão.**

Vejamos algumas regras simples de como desenvolver o pensamento exato: as fontes das informações podem ser constituídas de *fatos* e/ou de *meras informações*. Desconsidere estas últimas. Os *fatos* podem ainda ser de dois gêneros: fatos importantes ou fatos sem importância. Desconsidere estes últimos. Você deve então ficar somente com os *fatos* e com os *fatos importantes*.

Como podemos saber quais fatos são importantes? Simples: são todos aqueles que se podem usar para consecução do nosso objetivo principal, ou que afetam o nosso tipo de trabalho.

Ao buscar os fatos, faz-se uso da Lei da Evidência, usada nos processos legais, isto é, baseando-se em provas concretas das alegações e não em meras opiniões ou “chutes”. Buscar os fatos é buscar a verdade e isso não pode mover a vontade apenas quando traz vantagens. Quando se tem que se valer de conhecimentos alheios, deve-se examinar tanto a evidência apresentada como a pessoa que a fornece. Se a evidência afeta o interesse da pessoa que a fornece, sua verificação se torna ainda mais necessária.

No processo de formar um pensamento, devemos tomar cuidado, pois temos a tendência de ver apenas o negativo em quem não gostamos. O hábito de depreciar inimigos e competidores é fatal para o pensamento exato. Disse Napoleon Hill: “Ninguém tem o direito de formar uma opinião que não seja baseada naquilo que se julga sinceramente ser verdade ou, então, em alguma hipótese razoável: entretanto, se nos examinarmos cuidadosamente, verificaremos que costumamos formar opiniões na base do que desejamos ou não acreditar”.

Toda informação deve ser submetida a um severo estudo antes de ser aceita, principalmente quando é depreciativa. Uma informação edificadora pode ser aceita sem maiores cuidados, mas a informação destruidora só poderá ser aceita mediante rigorosa inspeção.

Se você se acostumar a aceitar tudo o que lhe dizem, nunca será uma pessoa que pensa com exatidão. Neste particular, será necessário alertar para os riscos de tomar como verdades definitivas as informações veiculadas pela imprensa, mesmo aquela tida como séria. Em quase todas as ocasiões em que lemos notícias sobre algo que conhecemos bem, constatamos erros grosseiros de informação, seja por falha de investigação, seja por má vontade, seja por intenção de induzir as conclusões para determinadas direções. Tomar informações como verdades requer cuidados!

Normalmente as pessoas têm um certo preconceito sobre coisas e fatos novos, e arriscam opiniões ou meros palpites (mesmo sem conhecer todos os detalhes) para outras pessoas e, estas, acabam duplicando, passando adiante tal informação. Esse é um fato presente no nosso dia-a-dia e muitas vezes, inconscientemente, somos levados a cometer o mesmo erro. Precisamos tomar cuidado com nossas opiniões e verificar se elas se baseiam em fatos concretos ou em informações de outras pessoas que não têm conhecimento suficiente dos fatos. Esse cuidado será sempre necessário, mas especialmente quando nos dirigimos a pessoas que nos respeitam e seguem nossos “conselhos”.

Se desejarmos obter informações sobre algo ou alguém, devemos procurar pessoas que tenham informações confiáveis sobre o assunto. Se, por exemplo, você está com algum problema de saúde, a quem deverá recorrer? A um médico ou a um engenheiro? Da mesma forma, se você tem dúvidas sobre uma construção, a quem deve recorrer: a um engenheiro ou a um biólogo?

Embora existam informações nas quais podemos confiar ou que podemos relevar, isso não nos tira a responsabilidade de buscar confirmações por nós mesmos para que possamos ter uma opinião justa sobre o assunto. Quando agimos dentro da ética e fazemos uso da Regra de Ouro, negamo-nos vigorosamente a passar qualquer informação na qual não podemos confiar totalmente, primeiro porque temos escrúpulos quanto aos efeitos dessa informação sobre os interesses dos outros e, segundo, porque sabemos que o

fato de a informação não ser de nossa autoria não nos tira a responsabilidade sobre ela quando a passamos adiante.

São importantes tais considerações, pois existem pessoas que só se baseiam em informações de “ouvir falar”, tomam como verdadeiras reportagens tendenciosas que visam beneficiar alguns grupos e que de forma alguma são imparciais. Essas pessoas correm o risco de, irresponsavelmente, passar opiniões que não condizem com a realidade.

É fácil identificar esses tipos de pessoas: quando estão conversando, costumam iniciar suas frases com um “dizem por aí...”, ou “alguém me contou...”, ou ainda “você ouviu falar que...?”. O fato de serem tais conversas informais, restritas a um ambiente descontraído e inconseqüente, não isentam essas pessoas de mostrar uma faceta negativa do seu caráter.

Procure ignorar, não se deixe influenciar, e evite tomar partido em relação a denúncias e críticas. Se tiver que considerar a informação, só o faça após ouvir a parte que foi criticada, tomando o cuidado de não alimentar a desavença entre as pessoas envolvidas.

Devemos tomar muito cuidado quando damos opinião sobre uma pessoa. Se somos chamados a dar referências sobre alguém que, por algum motivo, um dia nos prejudicou, devemos ter o máximo autocontrole e dar somente informações verdadeiras, baseadas em fatos. Afinal, a mente que pode estar sendo contaminada é a nossa. Devemos ser ponderados ponto de não exagerar os defeitos da pessoa nem negar suas qualidades. Fazer o contrário é um erro comum que as pessoas cometem ao atacar com todas as suas forças seus inimigos. O efeito desse erro geralmente reverte contra a própria pessoa que o cometeu.

Embora seja mais ou menos evidente, nunca será demasiado lembrar que sentimentos como inveja, ciúme, suspeita e desejo de vingança são inimigos mortais do pensamento correto. Se já conseguimos pensar com exatidão antes de tomar decisões ou formar opiniões, ótimo: é sinal de que estamos exercendo plenamente o autocontrole, de que já formamos mais um hábito positivo e que faz parte de nossas atitudes. Estamos, pois, a caminho de nos tornarmos pessoas diferenciadas e especiais.

A preocupação com fatos afasta as ilusões e os preconceitos. Para pensar com exatidão é preciso ter o caráter mais íntegro e sólido, e ter desenvolvido o autocontrole. O pensar com exatidão é uma habilidade que se adquire e se desenvolve à medida que é exercitada. Como diz o Dr. Lair Ribeiro: “Aprenda fazendo. Não perca tempo tentando aprender tudo antes de fazer”.

É preciso aprender a pensar com paciência, analisando detalhadamente cada item do pensamento, para se evitar conclusões precipitadas e quase sempre equivocadas. Os pensamentos são sempre ditados por emoções, valores, sentimentos, mas também precisam de informações para se processar corretamente. Sem informação, o pensamento se torna ineficiente.

Treine a sua memória para servir-lhe

*A verdadeira viagem se
faz na memória.*
Marcel Proust

Ter uma boa memória constitui uma grande vantagem em quase todos os campos. É nas relações com pessoas, contudo, que geralmente a memória tem um forte peso, haja vista o quanto é desagradável conversar com uma pessoa da qual você não se lembra o nome ou (o mais grave) a chama por um outro nome. Isso é inadmissível, pois o mais importante para a outra pessoa é ela mesma. Chamá-la pelo nome correto, e de preferência lembrar-se sem ter que perguntar, vai gerar uma confiança maior em você, pois “o som mais doce que uma pessoa pode ouvir é o seu próprio nome”.

Embora se conte hoje com muitos recursos tecnológicos que nos ajudam a guardar informações, ninguém desconhece a importância da memória em todas as atividades. Uma pessoa que não possa contar com sua memória terá maiores dificuldades para conquistar seus objetivos.

Memória é o “local” onde fatos ou dados são arquivados na nossa mente, durante toda a nossa existência. Há no cérebro humano dois “compartimentos” para armazenagem de dados: um para dados mais recentes, e outro para dados mais antigos. Tais sistemas trabalham ligados, daí podermos nos lembrar de coisas acontecidas há muito tempo.

O que, às vezes, chamamos de “boa memória” ou “má memória” é relativo, já que todos os dados estão armazenados na memória de cada um da mesma forma, sendo que o fator diferencial será lembrar-se deles de forma clara, isto é, a capacidade de recuperar a informação armazenada. As pessoas têm mais ou menos dificuldades para recordar-se dos fatos, mas a capacidade está em todos igualmente, podendo uma pessoa desenvolvê-la mais que outras.

O registro das informações na memória se dá de modo semelhante a um papel carbono ou uma fita magnética, isto é, mediante a “impressão” dos dados. Por outro lado, a recuperação da informação para o nível consciente se dá por um mecanismo de busca por analogia, em que o cérebro responde com informações semelhantes que se acham “impressas”. Conhecendo esses dois aspectos principais, conclui-se que a memorização de dados depende de como impressionamos o subconsciente e a recordação depende de termos alguns elementos que caracterizam a informação.

Vejamos o funcionamento básico da memória:

- ❶ Retenção: comparável ao registro de uma fotografia na chapa de uma câmera.
- ❷ Lembrança: recordação das impressões dos sentidos que ficaram arquivados no subconsciente.

- ③ Reconhecimento: capacidade de reconhecer uma imagem recuperada do subconsciente e identificá-la como uma cópia fiel da imagem original. Esse processo é necessário para se distinguir entre memória e imaginação.

Motivos pelos quais a memória falha:

Bloqueio mental: Geralmente causado pela baixa auto-estima ou por tensão. Se você tem que lembrar o nome de certa pessoa e logo diz “Eu não me lembro!”, você está bloqueando sua mente e, de fato, terá dificuldade para lembrar-se.

Distração: Falta de concentração ou desinteresse naquilo que se está fazendo. Geralmente ocorre quando se tenta fazer várias coisas ao mesmo tempo.

Incapacidade de lembrar: Vários fatores interferem na capacidade de lembrar. Tais fatores podem ser circunstanciais ou decorrentes de causas neurofisiológicas ou psicológicas.

A memória pode ser treinada e os métodos para isso são relativamente simples. A capacidade de treinar a memória ou desenvolver qualquer hábito desejável é questão somente de conseguir fixar a atenção num assunto determinado, até que a imagem correspondente esteja claramente registrada na “chapa” da nossa mente.

Algumas idéias para ajudar a memória:

- ① Decida o que relembrar. Motivação concentrada ajuda.
- ② Atenção! Observe e escute com cuidado o que está sendo passado.
- ③ Organização: seu cérebro é como um computador, tendo a capacidade de classificar os fatos passados à memória. Habitue-se a usar essa capacidade do cérebro, especialmente quando tem que se lembrar de fatos. Ao tentar recordar o nome de um livro infantil, por exemplo, terá mais facilidade se buscar em “livros infantis” do que em “livros em geral”.
- ④ Faça associações com nomes ou características das pessoas. Mas tome muito cuidado nisso, pois qualquer engano pode ser muito constrangedor, como o caso do

sujeito que conheceu uma senhora chamada D. Herda e, quando a encontrou, tempos depois, foi traído pela memória, que errou na associação, e chamou a sua amiga de D. Hosta.

- ⑤ Utilize os órgãos sensoriais. Leitura em voz alta de vez em quando ajuda. Escreva, pois mudará a percepção, prestará mais atenção nas letras que compõem as palavras.
- ⑥ Converse a respeito. Discutir, trocar idéias sobre alguma coisa ajuda a memorizar.
- ⑦ Use a repetição. Seja seletivo e decore aquilo que você gostaria de guardar.
- ⑧ Pesquise um sistema de memorização. Faça um curso ou procure técnicas para auxiliá-lo através de livros sobre o assunto.
- ⑨ Confie na sua memória. Ela funciona melhor se você confiar nela e não a pressionar.

Uma forma de melhor aproveitar os recursos mentais consiste em anotar tudo. Quando anotamos as idéias que nos vêm à mente, não só as aprisionamos para sempre, como liberamos a nossa mente para outras coisas. Se ficarmos preocupados em “não esquecer a idéia”, não só a esqueceremos como restringiremos as condições para que apareçam outras idéias, acabando por subutilizar as virtudes da mente. O hábito de anotar as idéias é uma forma de organização, pois idéias são coisas que não brotam a todo momento e conforme nossa vontade. Uma simples idéia pode conter a semente de uma grande solução. É preciso ter sempre em mente que o papel aceita tudo e nos permite, quando passamos para o escrito, “visualizar” a idéia e ampliá-la, melhorá-la. Quando anotamos uma idéia, impressionamos o subconsciente e isso ajuda a fixar a informação. Muitas pessoas já passaram pela experiência de preparar a clássica “cola” para usar numa prova escolar ou coisa desse tipo e, quando chega o momento de usá-la, acaba não precisando, pois memorizou tudo enquanto escrevia.

Portanto, não sobrecarregue a sua memória com coisas que não lhe dizem respeito, organize-se. Se, por exemplo, você vai viajar a negócios e não quer correr o risco de “esquecer nada”, use um método em vez de depender da memória:

- ① Descreva o seu roteiro: cada lugar onde vai e o que vai fazer nesses lugares.
- ② Liste tudo de que vai precisar em cada um desses lugares, tendo em vista o que vai fazer.
- ③ Organize sua bagagem e depois confira, com sua lista, se está levando tudo de que precisa.

Melhore suas atitudes perante a vida

*A maior descoberta da minha geração
é que o ser humano pode alterar sua vida,
mudando sua atitude mental.*
William James

Pode parecer estranho, mas obter o sucesso ou ter o fracasso é uma mera questão de escolha para qualquer pessoa. De fato, você escolhe: paga o preço do sucesso ou paga o preço do fracasso. Mas tenha certeza de que o preço do fracasso é muito maior do que o preço do sucesso.

O preço, tanto do sucesso como do fracasso, é constituído basicamente de hábitos e atitudes. Uma pesquisa da Universidade de Harvard constatou que, de todas as razões de triunfo, só 15% são de origem técnica. Os outros 85% se referem a atitude, motivação e habilidade com pessoas.

Uma pessoa totalmente desprovida de dinheiro, sem um centavo no bolso, tanto pode ser um mendigo como um milionário. Sabe o que pode fazer essa diferença? Simplesmente o que vai na cabeça da pessoa, a sua atitude mental.

Veja as diferenças de atitude entre perdedores e vencedores:

Perdedores

“Isto não é meu trabalho”
Sempre têm desculpas
Sempre são parte dos problemas
“É difícil, talvez se possa fazer,
mas é difícil”

Vencedores

“Deixa que eu faço”
Sempre têm soluções
Sempre são parte das soluções
“É difícil, mas se pode fazer”

A grande maioria das pessoas ainda não parou para examinar melhor a influência da atitude mental nas suas vidas. A própria ciência médica relata

muitos casos de pessoas portadoras de doenças graves e com pouquíssimo tempo de vida, mas que, pelo simples fato de terem um objetivo a cumprir, como criar os filhos pequenos, ver um filho formado, etc., não se entregaram, não ficaram pensando na doença, fixaram-se no objetivo e ganharam uma sobrevida de vários anos e até mais de uma década. São casos para os quais a ciência não encontra uma explicação no plano meramente clínico. Durante a segunda guerra, o psiquiatra e pesquisador Victor Frankl foi levado para um campo de concentração em Auschwitz. Lá ele decidiu, entre outras coisas, aprender alguma coisa com aquela terrível experiência. Uma das conclusões a que chegou foi de que os confinados que sobreviveram ao holocausto tiveram forças para se manter vivos, apesar de todos os sofrimentos, porque tinham algo importante para fazer com suas vidas quando saíssem de lá.

Há um caso particularmente curioso que ouvimos numa palestra. Um grupo de pessoas chegou a uma casa de praia e a única comida disponível eram algumas latas de alimentos prontos, mas com a validade vencida há alguns dias. Por falta de opção, o grupo decidiu comer aquilo mesmo, tendo antes o cuidado de dar um pouco a um cachorrinho da casa. Como nada aconteceu ao cachorrinho, todos comeram o alimento e para eles também tudo seguiu normal. No dia seguinte, o cachorrinho apareceu morto em casa e aí todos começaram a sentir-se mal, com vômitos, diarreia e outros sintomas. Mais tarde, porém, descobriram que a morte do cãozinho se devia a um atropelamento e nada tinha a ver com os alimentos enlatados.

Em outro caso, uma família recebeu de presente alguns peixes trazidos por parentes que os haviam recém-pescado no rio da cidade. A mulher fritou os peixes e comeu com o marido. Mais tarde, a mulher se sentiu mal e teve que ser examinada num hospital. Por meio de perguntas, o médico concluiu que o causador do mal-estar tinha sido os peixes e a mulher reconheceu que eles não cheiravam mesmo muito bem enquanto fritava, e que ficara “cismada”. Tudo indica, porém, que a “cisma” tenha feito mais mal que os peixes, pois o marido havia comido muito mais peixes e não sentiu absolutamente nada.

Esses são alguns casos corriqueiros, dos muitos de que se tem notícia, a mostrar como a nossa atitude face aos fatos determina a nossa qualidade de vida.

Use as vantagens da crença

***Homens que dizem que algo não pode ser
feito não deveriam interromper aqueles que
estão tornando esse algo possível.
Provérbio chinês***

Estamos habituados a ligar crença e fé a questões religiosas. Na verdade, em termos bem práticos, crença, fé, auto-sugestão, autoconfiança, são facetas

de uma mesma questão e essenciais para qualquer pessoa conseguir realizar seus objetivos. É sob esse sentido prático que vamos abordar este tópico e esperamos mostrar de maneira clara o seu real significado para o triunfo na vida.

Se houver
esperança no
futuro, haverá
poder no presente.

Todos os anos, na véspera de Natal, o noticiário da televisão mostra exemplos de pessoas bondosas que cumprem um ritual de sair pelos bairros miseráveis, distribuindo brinquedos e algumas iguarias natalinas. As pessoas beneficiadas então lutam desesperadas para apanhar o seu quinhão e, com seus pacotes nas mãos, dizem que estão felizes, que foi muito bom e que no próximo ano ali estarão novamente para buscar as oferendas.

Estar ali novamente em busca das doações! Essa é a visão de futuro que essas pessoas têm! Isso é o que elas jogam para o seu subconsciente e isso é o que elas colherão. A sua crença de um futuro bom não vai além de esperar pelas esmolas. Essa é a programação das suas mentes.

Se houver esperança no futuro, haverá poder no presente. É essencial ao ser humano ter uma visão positiva a respeito do seu futuro. O sucesso é a consequência natural para aqueles que são capazes de formar essa imagem em suas mentes. Como já dissemos antes, o pequeno intervalo de 15 centímetros que separa suas orelhas pode ser seu maior aliado ou seu pior inimigo. Se você usá-lo com a crença de que pode, será um vencedor. Se fizer o contrário, será um perdedor.

O que é a crença? Usualmente, empregamos o verbo crer com algumas conotações distintas. Costumamos dizer: creio que tal coisa vai acontecer em tal momento ou de tal maneira, no sentido de formulação de uma hipótese. Outras vezes empregamos esse verbo quando estamos opinando, emitindo um juízo provável, expressando um estado de inteligência e raciocínio.

Crer, porém, pode significar também ter fé, acreditar profundamente, mesmo sem provas. A fé pode ser o fundamento das nossas esperanças, a realidade daquilo que esperamos. Assim, a fé poderia então ser encarada de duas formas distintas, como:

- O apoio, o sustentáculo de nossas esperanças.
- A força capaz de forjar dentro de nós uma realidade subsistente, que se nos apresenta tão certa e real como se, de fato, já estivéssemos vendo com os nossos próprios olhos.

Para o nosso estudo, essa segunda forma de fé é a mais importante, pois é a que pode transformar nossos sonhos em realidade, uma vez que sua força,

a nossa convicção, nos leva a encontrar caminhos para agir em direção ao que queremos. Essa é a mola propulsora de nossas vidas.

A fé é parte integrante e fundamental de todo nosso processo de aprendizado e vida. Porém, de forma geral, notamos que as pessoas usam muito pouco esse poder que possuem.

Tem-se fé no médico que diagnostica; no farmacêutico que avia uma receita; no professor que diz que a Terra é redonda, mas não se tem tanta fé na própria capacidade de gerar ação visando a modificação de condições de vida. Parece que é muito mais fácil acreditar que o homem dominará o espaço sem fim, do que acreditar que somos capazes de comandar nossas vidas e assumir que somos os únicos responsáveis pelo que nos acontece. Não nos cremos senhores de nosso futuro. E por que isso acontece?

A resposta não parece muito fácil, mas talvez seja pelo fato de não quisermos assumir a responsabilidade pela nossa vida. É muito mais cômodo acreditar que o que nos acontece é uma questão de sorte, azar ou destino, do que encarar a vida como causa e efeito, plantio e colheita, consequência de nossos atos, palavras e, acima de tudo, pensamentos e crença.

Já se conhece há muito tempo a força e o poder que tem a fé. Como nos disse Jesus, “se tivermos uma fé como um grão de mostarda, poderemos mover uma montanha”.

Muitas vezes já ouvimos a seguinte frase: “Se você acha que pode ou se você acha que não pode, em ambos os casos você está certo”. Isso pode parecer contraditório, mas é a pura verdade. O que vai de fato acontecer é aquilo que você acha que pode acontecer. O importante é ter fé, é não duvidarmos em nossos corações, é acreditarmos com todas as forças da nossa alma.

Tudo é possível a quem tem fé, porém qualquer resquício de dúvida, por mais escondido que esteja, quebrará a força da fé. Essa é a maior dificuldade que encontramos. Estamos habituados à verificação dos sentidos e do intelecto e estes nos mostram as impossibilidades da matéria. O que acontece então é que, conscientemente, proclamamos a nossa fé aos quatro ventos, mas no nosso âmago duvidamos daquilo que apregoamos. Na verdade, cremos da boca para fora. Acreditamos muito mais na impotência da matéria do que na onipotência do espírito. Aí reside nossa fraqueza. Dominemos isto e seremos capazes de dominar nossas vidas.

Tenhamos fé como um grão de mostarda, ou seja, uma fé viva, capaz de transformar nossas vidas, e teremos nossas vidas transformadas como quisermos. Tenhamos uma fé viva, incondicional e nenhuma sombra de dúvida, e seremos capazes de nos transformarmos de larvas em borboletas.

Conta-se que o povo de uma cidade do Nordeste procurou o pároco local movido pelo desespero da seca. O pároco então convocou a todos para a missa do domingo, prometendo que iria chover, mas alertou para a necessidade de se ter uma fé absoluta. No domingo, perguntou aos fiéis na missa: “Vocês acreditam

mesmo que vai chover? Têm mesmo muita fé?” Todos responderam positivamente e o padre completou: ”Então por que não trouxeram o guarda-chuva?” A crença não existe pela metade. Ou se acredita de fato ou não se acredita.

Se entendermos corretamente o adágio “Quem espera sempre alcança”, verá que ele quer dizer “quem crê não desiste, porque sabe que mais cedo ou mais tarde obterá o que almeja”. Esse adágio, hoje, tem má reputação, porque muita gente o interpreta no sentido de “deitar-se e esperar que caia do céu”.

Antigamente, quando alguém desejava uma coisa e não tinha a mínima crença que podia consegui-la, usava a frase definitiva: “Isso é para ver com os olhos e lambar com a testa”. Hoje já não se usa essa frase, ou se trocou por coisas como “É muita areia para o meu caminhãozinho”. O fato é que a crença em conseguir as coisas continua sendo uma arma pouco usada, apesar de ser o grande caminho. Certamente é mais cômodo conformar-se com o que se tem. A maioria das pessoas, infelizmente, passa a vida toda nessa condição.

Como já vimos, pelas leis da física o besouro não poderia voar. Muita gente sabe disso, menos o próprio besouro. Como ele não sabe disso, segue voando e contrariando as leis da física. A crença que você tem em você mesmo é o que manda, é o que interessa. Não precisa da crença dos outros. Ainda que ninguém acredite em você, se você acreditar, como o besouro, chega aonde quer.

Falamos na necessidade e na vantagem de crer. Mas crer em quê? Crer em você mesmo, na sua capacidade de se desenvolver e realizar; crer no mecanismo e na força do seu sistema mental (consciente e subconsciente); crer nos seus sonhos e na possibilidade da sua realização; crer no que você faz; crer nas pessoas; crer que o Universo é a seu favor e não contra você.

Geralmente as pessoas não acreditam nos seus projetos, sonhos, etc., porque não acreditam nelas mesmas, ou seja, não se crêem capazes ou merecedoras. Então, a base para qualquer tipo de crença depende de, primeiro, acreditar em si mesmo, trabalhando sua autoconfiança e sua auto-estima. Nessa tarefa poderá contar, também, com a força da auto-sugestão.

Nada há de mágico ou místico no poder da crença. Quem crê com firmeza, faz com que a mente trabalhe imaginando meios e modos de fazer. E se você acredita que será bem-sucedido, os outros acreditarão em você. A crença desencadeia a força para realizar. A crença no sucesso é o ingrediente básico, absolutamente essencial para todo aquele que se realiza.

Quando se trata das suas realizações, não vale a máxima de São Tomé, “ver para crer”. É exatamente o contrário: é preciso crer para ver. Quando você crê, as coisas acontecem, porque tudo principia na mente. Quem prefere primeiro ver para depois crer, nunca chega lá. Recebemos da vida só o que dela esperamos. Quem crê primeiro leva muita vantagem, embora possa parecer que seria o contrário. Tudo o que você é capaz de imaginar, de visualizar, é capaz de realizar. É o tamanho da sua esperança que determina o que você consegue, não

sua origem e outros fatores. Expectativas limitadas geram apenas resultados limitados. Lembre-se sempre de que o seu único limite é aquele que você mesmo fixa na sua mente. Lembra a experiência da pulga presa no vidro?

É preciso crer no que você faz. Ninguém pode conseguir exprimir-se convincentemente por meio de palavras e atos que não sejam compatíveis com sua crença. Não é possível sugerir a alguém, por palavras ou atos, uma coisa na qual não se acredita. Ninguém consegue “vender o seu peixe” se não acredita nele com convicção.

Os imigrantes nos Estados Unidos, no Brasil e em outros países, costumam vencer mais do que os nativos. Isso parece pouco lógico, mas é a verdade. Os imigrantes chegam ao país com a crença de que ali não existem os problemas que enfrentavam nos seus países de origem. Então põem-se a lutar e, quando percebem que ali também existem problemas, já venceram. Moral da história: fica para trás quem se liga nas dificuldades e problemas; vai para a frente quem ignora os problemas e dificuldades e focaliza os resultados. Segue adiante quem usa a “ignorância seletiva” do besouro, e luta sempre.

Você fez teste de QI (Quociente de Inteligência) e não obteve uma pontuação elevada? Fez outros testes e não se saiu muito bem? Não se preocupe, muita gente boa, de sucesso, de grandes realizações, passou pelas mesmas experiências. Não perca tempo pensando se você pode ou não pode fazer tais e tais coisas. Lembre-se do caso do besouro: se ele pudesse pensar e tivesse consciência de que não pode voar, nunca teria saído do chão.

Desenvolva sua automotivação para crescer

***Dê-me uma alavanca e um ponto de
apoio e eu moverei o mundo.***
Arquimedes

Motivação quer dizer o ato de motivar, e motivar significa dar motivo, despertar o interesse em relação a algo. Esse é um dos aspectos mais fundamentais na conquista das coisas na vida e um dos grandes desafios de todo líder.

O que vai determinar seu sucesso é a sua motivação. Veja o Ciclo Positivo de Crescimento: quanto maior motivação, mais você trabalha, mais resultados obtém, maior expectativa de resultados gera, maior se torna o seu sonho, maior fica a motivação, mais você trabalha... Motivação leva a trabalho inteligente que gera resultados, que por sua vez geram motivação.

Motivação é algo que vem e vai e depende muito de como lidamos com determinadas situações para nos mantermos motivados. O primeiro ponto na questão está, portanto, em automotivar-se. Afinal, você precisará lidar com outras pessoas no seu projeto de vida e ninguém é capaz de motivar alguém se

não estiver motivado. Para automotivar-se basta que se tenha bem claro o que se quer conseguir na vida, que se tenha paixão por consegui-lo e que se tenha visão de futuro. Veja que, novamente, falamos da necessidade de se ter um objetivo definido. Motivação sem conhecimento dos resultados propostos é energia sem direção. Os objetivos e metas ajudam a acender o fogo e liberam a energia em direção a esforços bem focalizados.

O objetivo definido é composto daquelas coisas que queremos *ser*, *ter* e *fazer*, e que nos darão alegria e felicidade. São coisas como ser aquela pessoa que almejamos ser, ter a casa dos nossos sonhos, realizar as viagens que sempre desejamos fazer, ajudar outras pessoas a melhorarem de vida. É a antevisão da

conquista dessas coisas, e até a própria preparação para isso, que constituem motivos fortes, que nos dão a motivação.

Motivação é algo que vem e vai e depende muito de como lidamos com determinadas situações para nos mantermos motivados.

A motivação precisa de razões fortes. Se alguém lhe perguntar se você quer ir *a pé* a uma cidade distante 100 km de onde você está, você iria? Certamente que não. Contudo, se a mesma pessoa lhe oferecer um milhão de reais para fazer o mesmo, você faria? Cremos que a grande maioria das pessoas responderia positivamente.

O que mudou? O percurso ficou menor? Ofereceram-lhe meios menos penosos para fazer a caminhada? Nada mudou, a não ser o motivo para realizar a empreitada. Quando a razão é forte, a motivação vem! Veja as suas razões para fazer o que tem a fazer. Se elas forem fortes e você as mantiver vivas na sua mente e no seu coração, nada o deterá.

A conquista do sucesso não é só questão de lógica; se o fosse, todas as pessoas dotadas de alto QI seriam bem-sucedidas e haveria muito mais gente bem-sucedida, pois bastaria seguir uma determinada receita. Na verdade, essa conquista envolve as emoções também. O papel das emoções na conquista do sucesso está no fato de que essa conquista depende de se ter um *desejo ardente*. Entenda-se como desejo ardente aquilo que se deseja mais que tudo no mundo, como se deseja o ar, quando se está afogando. É a razão para viver. Há que se usar também o coração, pois, como diz a canção, “o coração tem razões que a própria razão desconhece”.

Sonhar alto, imaginar-se vencedor, superando todos os obstáculos que surgem durante a caminhada, é hoje o ingrediente fundamental para o sucesso. Um dos mais importantes fatores de motivação é o *sonhar alto*. Pessoas que não se conformam com resultados pequenos, com a mediocridade, com a derrota, que se vêem vencedoras, tornam-se vencedoras. Pessoas que vivem reclamando de tudo e de todos, pessoas que só prestam atenção às desgraças, pessoas que não conseguem ter uma visão positiva, na verdade percorrem, com muita rapidez, o caminho do fracasso.

Se descobrirmos a importância da motivação, saberemos como lidar com ela. Em vez de olhar o lado negativo das coisas, passaremos a olhar o lado positivo. Isso nos será estupendamente benéfico, ao passo que se a ótica continua negativa, nos deixará desanimados e desmotivados. Sim, porque quase todas as coisas e situações sempre apresentam algum aspecto positivo. Basta estarmos abertos e criarmos o hábito de buscar o lado positivo, em vez do negativo.

Vejamos um exemplo: você é um vendedor remunerado à base de comissões e não conseguiu concluir uma venda de um milhão de reais. Você pode ter duas atitudes distintas. Uma atitude desmotivadora: “Puxa, nunca conseguirei fazer uma grande venda; vou continuar tentando só vendas pequenas”. Ou uma atitude motivadora: “Ótimo, esse contratempo me serviu como experiência para a próxima visita, que farei hoje mesmo!”.

Onde uns vêem crise,
outros vêem
oportunidade.

Motivar-se ou desmotivar-se depende de como você reage aos fatos, de como são seus pensamentos. Vejamos este outro exemplo: você é vendedor de copiadoras e, em vinte visitas, apenas três resultaram em vendas, gerando um ganho de R\$ 1.800,00. Você pode considerar que ganhou uma média de R\$ 600,00 em cada uma dessas três visitas e que as demais nada significaram, ou pensar que todas contribuíram para o seu resultado de R\$ 1.800,00, tendo, portanto, ganho uma média de R\$ 90,00 em cada uma das vinte visitas. Se pensar do segundo modo, vai se sentir bem mais motivado a fazer visitas, porque todas elas resultarão em algum ganho. Além de tudo, estará se valendo da verdade, pois as visitas ditas infrutíferas funcionaram como treinamento.

Onde uns vêem crise, outros vêem oportunidade. Certa vez, uma fábrica de calçados enviou dois pesquisadores de mercado a um país da África para avaliar o potencial de negócios. Um dos agentes, mal chegou ao tal país, passou logo um fax à matriz, desencorajando qualquer tentativa, porque todo mundo ali andava descalço e, portanto, ninguém lhes venderia sapatos. O segundo pesquisador, por sua vez, passou o seu fax muito entusiasmado, dizendo que ali havia um mercado enorme, pois todo mundo andava descalço! Mais uma vez podemos concluir que estar motivado depende de como vemos as coisas.

Devemos, então, procurar sempre o lado positivo das situações, para que possamos nos manter motivados. Se focalizarmos o lado negativo, isso não só reduzirá a nossa motivação como abalará a nossa autoconfiança. Para nos motivar é preciso colocar em nosso subconsciente imagens positivas, frases de sucesso. É preciso condicionar ou recondicionar a nossa mente para o sucesso.

O processo de desenvolvimento da motivação está ligado também a fazer-se o tipo de trabalho de que se gosta. Como isso nem sempre é possível, pode-se adotar outra estratégia. Tendo-se um pouco de visão de longo prazo e um objetivo pessoal definido, passa-se a trabalhar pensando no objetivo e, embora se esteja fazendo aquele trabalho de que não se gosta, torna-se possível atuar

com motivação. É necessário, portanto, ter-se clareza de um dos conceitos básicos deste livro: devemos ver as coisas como poderão ser e não nos apegarmos a como são no presente; focalizar o resultado, o topo da montanha, e não as dificuldades do caminho.

Se você não gosta do que faz ou não gosta de algo onde trabalha, não transforme o seu trabalho num purgatório, seja objetivo. Analise a situação e veja se pode mudar (mudar de setor, de trabalho, de empresa, etc.). Se pode mudar, mude e resolva logo a situação. Se a mudança não puder ser imediata, mesmo assim comece a trabalhar nela já.

Se não pode mudar, conscientize-se do fato, identifique os aspectos positivos que o trabalho possa oferecer, mude a sua atitude ante a situação, trabalhe o melhor possível e, enquanto isso, estabeleça e passe a batalhar o seu objetivo de criar uma situação no futuro que lhe permita realizar o que não pode agora: mudar de trabalho. As circunstâncias do presente podem nos obrigar a aceitar uma ocupação que não seja de nosso gosto, mas ninguém nem nada pode nos impedir de ter um objetivo definido na vida!

Enquanto você desenvolve essa nova situação no trabalho, ou enquanto se prepara para mudar para outra ocupação, mantenha a sua dignidade, eliminando todas as críticas e queixas que talvez tenha feito junto a colegas e, em hipótese alguma, as faça para clientes, fornecedores e para o público externo em geral. Lembre-se de que quando você critica e se queixa, quem mais perde na história toda é você mesmo. Mantenha sempre as portas abertas quando sair: elas poderão ser-lhe muito úteis um dia.

Você se sente incapaz para realizar algumas coisas? Não se preocupe; a maioria das pessoas se sente assim. O importante não é o que somos hoje mas o que podemos ser amanhã! É preciso ter visão do topo, mas concentrar-se em cada pequeno passo para chegar lá. A satisfação de superar cada passo gera motivação para dar o passo seguinte. A isso damos o nome de Princípio da Escada. Vejamos o seu funcionamento:

Imagine que para atingir uma outra condição de capacidade, exista uma escada com muitos degraus. É a Escada do Crescimento Pessoal, em que cada degrau significa um pequeno progresso. Você acha que seria capaz de melhorar um pouquinho a capacidade que você tem hoje? Claro que sim, certo? Pois esse pouquinho é um degrau da escada. Você está hoje, digamos, no primeiro degrau. Melhora um pouco e passa para o segundo degrau. Uma vez no segundo degrau e já acostumado nele, a situação se repete e você pode melhorar um outro pouquinho. Aí você vai para o terceiro degrau. E tudo se repete novamente, de maneira muito natural, em cada degrau em que estiver. O que você acha? Isso mostra que você pode chegar ao topo da escada subindo um degrau de cada vez, sempre naturalmente, sem forçar nada? Se a sua resposta é “sim”, saiba então que esse progresso depende somente de quatro coisas: *querer, crer, agir e persistir*. Pense nisso todos os dias, ao acordar e antes de dormir.

Sabendo de tudo isso, se você exerce liderança, convém passar aos membros da sua equipe apenas informações positivas ou ressaltar sempre o lado positivo das coisas, para que os liderados façam o mesmo, mantendo o grupo motivado para a realização dos objetivos. Mantenha todos conectados nos objetivos comuns do grupo, que a motivação se manterá.

Incorpore o entusiasmo à sua vida

*Certos homens têm entusiasmo por trinta minutos,
outros por trinta dias, mas é o homem que tem
entusiasmo por trinta anos que faz de
sua vida um sucesso.*
Edward B. Butler

Entusiasmo, para os antigos gregos, significava “energia divina”. A palavra “entusiasmo” vem, portanto, do idioma grego e significa ter um deus dentro de si. Os antigos gregos eram politeístas, isto é, acreditavam em vários deuses. A pessoa entusiasmada era aquela possuída por um dos deuses e, por causa disso, poderia transformar a natureza e fazer as coisas acontecerem. Se a pessoa fosse entusiasmada por *Ceres* (deusa da agricultura), seria capaz de fazer acontecer a maior colheita, e assim por diante. Segundo os antigos gregos, só pessoas entusiasmadas eram capazes de vencer os desafios do cotidiano. Era preciso, portanto, entusiasmar-se.

Napoleon Hill foi muito feliz ao afirmar que “o entusiasmo é, em relação ao ser humano, o mesmo que é o vapor para uma locomotiva — a força motora vital que impele à ação. O entusiasmo é uma força vital, tão vital na verdade, que ninguém que não o tenha suficientemente desenvolvido pode sequer aproximar-se do seu poder de realização”.

Entusiasmo, para os
antigos gregos,
significava “energia
divina”.

O homem é dotado de inteligência e vontade. A inteligência é muito importante, mas é bom se ter presente que ela é um farol que ilumina o caminho, mas não faz ninguém caminhar. Ela nos dá capacidade para discernir e distinguir, mas é a vontade que nos faz caminhar. Inteligência sem vontade, não faz o menor sentido prático. A vontade é o que verdadeiramente move o ser humano. É pela vontade que iremos vencer. Vontade e entusiasmo andam juntos; um alimenta o outro.

Atrás do entusiasmo está a motivação. É a motivação forte que gera o entusiasmo e nada detém uma pessoa movida por ele. O entusiasmo é força, é energia, é o impulso que leva a mente humana a pôr em ação os seus conhecimentos. Eis a corrente do triunfo: entusiasmo provoca interesse, que leva ao conhecimento, que leva à crença que faz surgir o propósito, que provoca entusiasmo, que exige ação, que leva aos resultados, que levam ao êxito.

Entusiasmo é um estado de motivação forte que induz as pessoas a agirem. Esse estado de espírito é extremamente “contagioso”, o que leva as pessoas que se relacionam com os entusiasmados a se comportar de maneira idêntica. É o combustível essencial para que as pessoas busquem a realização dos seus sonhos.

O entusiasmo é a energia vital com que desenvolvemos uma personalidade dinâmica. Nem todas as pessoas são dotadas de um entusiasmo natural, mas todas podem adquiri-lo. O processo de desenvolvimento do entusiasmo é simples e qualquer um de nós pode consegui-lo orientando-nos para um objetivo definido, não interessando que estejamos ou não em condições de alcançar esse objetivo.

O entusiasmo é tão poderoso que, em certos casos, neutraliza até o cansaço e dispensa algumas horas de sono. É um complemento vital para nossas vidas. A falta do entusiasmo preocupa e muito, pois nosso desempenho diário diminui, nos sentimos mais cansados. É como se não tivéssemos motivo algum para agir. Sem entusiasmo não há vida, como não existe luz sem a eletricidade. Sem entusiasmo somos baterias elétricas sem eletricidade. O seu entusiasmo, a sua vivacidade, incomoda as pessoas negativas, porque realça a apatia delas.

Nós podemos gerar o entusiasmo, se adotarmos a atitude correta. A repetição gera o hábito, e as pesquisas mostram que a repetição de algo por 21 dias consecutivos é capaz de formar um hábito. Assim, se agirmos entusiasticamente em todos os momentos do dia por 21 dias, o entusiasmo se tornará um hábito. Usando a auto-sugestão você pode dizer todos os dias, pela manhã e à noite: “Todos os dias sinto-me cada vez mais entusiasmado”.

O segredo da geração de entusiasmo está em colocar bastante força e energia nos nossos atos, na nossa fala, nos nossos pensamentos. Experimente praticar isso até tornar-se um hábito. Quando incorporar esse hábito à sua personalidade, você se terá tornado um entusiasta. Como o entusiasmo é contagioso, o contato com pessoas entusiasmadas constitui outro expediente importante para se entusiasmar.

Se formos esperar ter as condições ideais primeiro, para depois nos entusiasmarmos, jamais nos entusiasmaremos por coisa alguma, pois sempre teremos razões para não nos entusiasmarmos. Não é o sucesso que traz o entusiasmo, mas o entusiasmo que traz o sucesso, que traz a nova visão da vida.

Entusiasmo e sugestão andam sempre juntos. Através da sugestão com que, voluntária ou involuntariamente, impregnamos nossos atos, pensamentos e palavras, podemos levar as pessoas a pensarem a nosso favor ou contra nós. A sugestão sempre opera através do que dizemos, do que fazemos e do que pensamos. Enquanto não dominamos essa questão da sugestão, sempre podemos ser traídos por ela, pois sem o perceber podemos estar sugerindo, através das

palavras que empregamos, da forma que dizemos, do olhar e da emoção, justamente o contrário do que queremos colocar na cabeça da pessoa.

O entusiasmo é necessário para impressionar o subconsciente das pessoas com quem entramos em contato. Muitas vezes somos enganados pela idéia de que a lógica é suficiente para convencer as pessoas. O que sempre se soube através da prática, e agora está sendo comprovado pela ciência, é que a assimilação é muito facilitada quando entra o componente emoção. É a chamada “inteligência emocional”. Palavras muito lógicas, mas destituídas do colorido do entusiasmo têm menos efeito do que palavras pouco lógicas mas carregadas de emoção.

Para implantar profundamente a sugestão na mente de uma pessoa, é necessário colocar na sugestão bastante entusiasmo, pois ele é o fertilizante que garantirá a permanência e o crescimento da sugestão. Se você conseguir colocar na mente de uma pessoa que ela é capaz de realizar uma grande proeza, essa pessoa certamente não sossegará enquanto não a concretizar. Mas atentemos para um fato crucial: não é tanto o que você diz e, sim, o tom e a maneira com que diz, que produzirá tal efeito. É aqui que entram o entusiasmo e o domínio da sugestão.

Não se deve confundir *entusiasmo* com *euforia*. Euforia é o outro extremo da depressão. Ambas, a euforia e a depressão, são negativas. Entusiasmo é equilíbrio e transmite segurança. Também não se deve confundir entusiasmo com *otimismo*. O otimismo significa acreditar que uma coisa vai dar certo, talvez até torcer para que ela dê certo. Entusiasmo é muito mais; é estar tomado de uma energia que faz acontecer. O otimismo é uma atitude positiva, sem dúvida, mas o *otimista é o espectador que torce*, enquanto o *entusiasmado é o protagonista que está fazendo acontecer*. Nossos atos falam mais alto do que nossas palavras e o entusiasmo é o ato que acompanha nossas palavras. Se os nossos pensamentos, atos e palavras estiverem sincronizados, estaremos em condições de influenciar a todos com quem entrarmos em contato. É algo que está dentro da pessoa, algo que se transmite não só com as palavras, mas sobretudo com gestos e ações. Isso é possível a todos, bastando expressá-lo, pois o entusiasmo está sempre com você, não importando para onde vá.

Converta as derrotas em fator de crescimento

***Os grandes navegadores devem sua ótima
reputação às grandes tempestades.
Epicuro***

Na década de 20, o americano Carl F. Rehnborg trabalhava como representante na China. Convivendo com o povo, ele observou os efeitos

provocados pela dieta inadequada das pessoas. Aí começou a estudar toda a literatura nutricional disponível. Nesse ínterim, entretanto, acabou confinado pelas forças revolucionárias num campo de concentração em Xangai. Como a alimentação no confinamento era extremamente pobre, juntava todas as plantas e folhas que podia encontrar e combinava-as com a comida obtida dos guardas. De volta aos Estados Unidos, e convencido da diferença que esse complemento alimentar havia feito para ele, e para os demais que se utilizaram da mesma comida durante o ano em que estiveram confinados, Rehnborg continuou sua pesquisa nutricional e fundou a Nutrilite, hoje a maior empresa do mundo na fabricação de complementos vitamínicos com marca própria. O propósito deste relato é mostrar que as experiências vividas por Rehnborg poderiam ter sido desastrosas para ele, como deve ter sido para outras pessoas que sofreram o mesmo confinamento, mas longe de se deixar abater, ele tirou do momento o pouco que este oferecia de positivo e o transformou na sua grande realização. Fez do azedo do limão uma bela limonada. Fez do que poderia ter sido uma grande derrota, uma alavanca para o seu crescimento.

O que são reveses? Se pudermos parar um instante para pensar, descobriremos que os reveses, os problemas e “invertidas” que temos na vida são na verdade nossos “amigos”. Se os “enxergarmos” pelo lado correto, veremos que são alavancas que nos ajudam a crescer, a aprender mais e a evitar que cometamos novamente erros que nos trazem problemas como consequência.

Diz o ditado que “Deus dá o frio conforme o cobertor”, o que quer dizer que todo problema que se nos apresenta, traz em si a solução, isto é, só ocorre se tivermos a possibilidade de resolvê-lo ou de, pelo menos, colaborar de alguma forma para sua solução.

**Se pudermos parar um
instante para pensar,
descobriremos que os
reveses, os problemas e
“invertidas” que temos na
vida são na verdade
nossos “amigos”.**

Alguém foi muito feliz ao definir o sucesso como sendo “a realização progressiva dos nossos sonhos”. Como fracasso é o reverso do sucesso, pode-se dizer que fracasso é “a incapacidade progressiva de realizar os nossos sonhos”.

Em tudo que fazemos e empreendemos, experimentamos reveses, isto é, resultados contrários àqueles que desejamos e projetamos. Reveses são derrotas temporárias, circunstanciais, a que todos os que partem para a ação estão sujeitos. Só não os experimenta quem nada faz, mas o nada fazer já é uma derrota, e das piores.

Quantas vezes lembramos de que as grandes invenções também falharam várias vezes antes que se concretizassem e pudessem ser utilizadas? A primeira moto Honda foi um fracasso total, mas o seu criador não desanimou. É provável que tenha feito o seguinte raciocínio: “O que fiz até aqui é maior que zero? Então

tive um progresso. Que progresso tiveram os que nada fizeram? Então sou um vitorioso! Tenho que seguir em frente! “Certamente devem ter pensado mais ou menos assim os grandes vencedores como Graham Bell, Thomas Edison, Henry Ford e outros. Não há sucesso possível sem risco de fracasso. Mas, mesmo assim, se forem sensatamente aproveitados, os fracassos são degraus que nos ajudam a subir mais alto.

A derrota é um estado de espírito. Ela não tem existência própria, depende da nossa mente. Ela só existe se você aceita a sua existência. Um problema ou uma dificuldade só se tornam insolúveis quando você pensa que não há solução. Chame as soluções usando o princípio da atração, acreditando que elas são possíveis e recuse, sempre, permitir-se dizer ou pensar que é impossível. Quem aprende a dominar esse processo jamais é derrotado.

É comum associarmos fracasso à marginalidade social. Fracassados ou derrotados seriam então aqueles que vivem à margem da sociedade, sem eira nem beira. O certo, porém, seria associarmos fracasso com a mediocridade, com a aceitação das sobras da vida, com o abandono dos sonhos que todos um dia tivemos. Esse conceito, como será fácil concluir, abrange muito mais gente do que apenas os socialmente “excluídos”. O fracassado cai e não se levanta mais; o medíocre cai e permanece de joelhos e o bem-sucedido não só se levanta, mas aprende com o ocorrido, deixa-o para trás e segue em frente. Até a música popular ensina isso: “Um homem de moral não fica no chão, nem quer que mulher venha lhe dar a mão. Reconhece a queda e não desanima; levanta, sacode a poeira e dá a volta por cima”.

Todos nós conhecemos pessoas vitoriosas que passaram por situações muito difíceis, que tiveram que superar obstáculos para muitos intransponíveis. Sofreram muitos reveses ao longo do caminho, mas não se deram por derrotados.

Do mesmo modo que encontramos pessoas que “subiram na vida” honestamente e podem ser consideradas vitoriosas, encontramos as que fizeram o caminho inverso: perderam tudo o que tinham. O que queremos mostrar é o fato de que não é a origem que determina o que a pessoa vai ser, mas sim sua atitude perante a vida. Não ignoramos, entretanto, que as condições sociais ajudam muito a alcançar o sucesso. O que deve ficar claro é que a origem não condena necessariamente uma pessoa ao fracasso. O “excluído”, o mediano e o bem-sucedido são possivelmente iguais em todos os aspectos, menos num: a maneira como reagem às derrotas.

Muita gente aceita os reveses como sendo coisas do destino ou da sorte. É uma versão conveniente do fatalismo, isto é, não se baseia numa convicção,

O “excluído”, o mediano e o bem-sucedido são possivelmente iguais em todos os aspectos, menos em um: a maneira como reagem às derrotas.

mas sim no comodismo. Afinal, é muito cômodo atribuir às forças do destino e da sorte o revés sofrido e mais ainda a alegação de que, dada a origem do revés, de nada adianta lutar contra ele, muito menos aprender com ele. É evidente que tais pessoas não estarão entre as vencedoras.

Quase todas as pessoas que se consideram fracassadas, na realidade, não o são. Na maioria das vezes, as situações que parecem fracassos definitivos não são mais do que *derrotas temporárias*. Todas as pessoas que o mundo considera como grandes vitoriosas passaram por situações de grandes provas e derrotas temporárias, muito mais graves do que as derrotas que a maioria das pessoas chamam de fracasso e que tomam como derrotas definitivas.

Em suma, os reveses fazem parte de tudo que fazemos, mas podemos escolher o modo como vamos reagir a eles: aceitá-los como uma derrota definitiva e desistir de lutar, ou analisá-los, ver onde erramos, aprender com eles, reformular os procedimentos e continuar na luta. Nem precisamos dizer qual a atitude que escolhe um vencedor. Afinal, como disse Elbert Hubbard, “fracassado é um homem que cometeu um erro e não soube capitalizar a experiência”. Fracassar é uma experiência de aprendizado que nos faz crescer. Nunca é demais repetir: sucesso ou fracasso são uma questão de escolha para qualquer pessoa.

Dessa forma, não devemos empregar o termo “fracasso” de maneira leviana; não coloquemos em nossa mente limitações que só existirão a partir do nosso pensamento. Esforcemo-nos para compreender o fato de que carregar uma “cruz temporária” não pode ser entendido como um fracasso. Não se abater com as derrotas temporárias é uma condição para a pessoa ser bem-sucedida na vida. Quando se sentir “fracassado” porque alguém lhe disse que você é incapaz de realizar determinada coisa, faça disso a sua alavanca para triunfar. Isso é transformar um revés numa vitória!

Precisamos ver que a crença básica que leva ao otimismo e à motivação é de que reveses e fracassos se devem a circunstâncias sobre as quais podemos e devemos fazer alguma coisa a fim de mudá-las para melhor. O pessimismo leva à depressão e a depressão é o pior estado de espírito que pode acometer uma pessoa. Muitas vezes a depressão decorre de duas coisas: uma predisposição da pessoa para a depressão e o fato de encontrar-se num aparente “beco sem saída” em relação a coisas do seu dia-a-dia, como ter tirado notas baixas numa prova, por exemplo. A segunda causa provoca a depressão porque a pessoa atribui tais resultados (notas baixas) a uma suposta limitação insuperável sua, achando-se, talvez, irremediavelmente “burro”, “incapaz”, etc.. Você sabe que

isso não existe: as únicas limitações de uma pessoa são as que ela mesma coloca na sua mente. Assim, a pessoa deve buscar as causas objetivas das derrotas e solucioná-las.

Um método bem simples consiste em ver se você “esgotou todas as possibilidades” em relação ao que se propôs a fazer. Proceda mais ou menos assim:

- ❶ Liste *tudo* o que deve ser feito para se ter um bom resultado no seu empreendimento. Se tiver dúvidas sobre o que deve ser feito, consulte alguém que você sabe dominar a matéria.
- ❷ Avalie o seu próprio procedimento em relação a cada item que você listou, verificando se você fez como deveria ter feito.
- ❸ Identifique os itens onde você não procedeu exatamente como deveria: aí estão os pontos em que deve melhorar.
- ❹ Trace um plano para melhorar nos itens identificados.

Se você identificou corretamente tudo que deve ser feito, e está conseguindo chegar ao padrão desejado, então pode estar certo de que os resultados serão completamente diferentes na próxima vez.

Portanto, se nos dermos ao trabalho de, ante um resultado negativo, reconstituir todo o processo, estudar cada parte, verificar onde ocorreram as falhas e determinar um procedimento que evite tais falhas, então estaremos tirando proveito dos reveses e não simplesmente “chorando o leite derramado” e desistindo. Errar é humano, mas persistir no erro é uma atitude incompatível com a condição de “SER PENSANTE”.

Se podemos aprender com nossos erros, melhor ainda é aprender com os erros dos outros. Primeiro, aplicando o que os outros já aprenderam depois de errarem e, segundo, substituindo as críticas por análise sobre os erros dos outros com o fim de não repeti-los. Essa sim, é uma atitude altamente inteligente.

Então, todo fracasso traz sempre lições que podem transformá-lo em vitória. Perceber isto no início não é fácil, e talvez você até nem creia nesta verdade. Mas siga tentando, que vai descobrir o caminho para se convencer e aí terá descoberto uma das chaves do êxito. Para finalizar, lembremos Hermann Melville: “contratempos são como facas, que nos servem ou nos cortam, conforme as pegamos pelo cabo ou pela lâmina”.

Abandone a sua “zona de conforto”

*O conformismo é o carcereiro da liberdade
e o inimigo do crescimento.*
J.F. Kennedy

Se não estamos hoje onde queremos estar, é preciso mudar alguma coisa. É preciso começar por abandonar nossa *zona de conforto*: condição na qual você não tem medo, está confortável, está *acomodado*. É preciso lutar contra a tentação de se acomodar quando outras pessoas fazem as coisas por nós, quando nos omitimos. Ao ceder a isso, ficamos “mutilados” na nossa capacidade e o preço costuma ser alto. Não devemos nos lamentar por ter mais encargos, mas desenvolver a força necessária para levar tais encargos a bom termo. Tudo que realmente vale a pena na vida vai nos tomar tempo e energia para ser feito. Teremos nossa zona de conforto invadida. A vontade de desistir irá assolar-nos todos os dias, principalmente quando os resultados não aparecem de imediato (e os resultados grandes se darão dessa forma); se não estivermos firmemente focalizados nos sonhos pelos quais estamos lutando, acabaremos desistindo.

Quando empregamos a expressão “zona de conforto”, nos referimos não só ao desconforto físico, como sair para trabalhar com chuva e frio, trocar lazer por trabalho, deitar tarde e acordar cedo, mas também ao desconforto psicológico de fazer coisas de que não gostamos, tais como ampliar os relacionamentos, apresentar nossas idéias aos outros e convencê-los sobre as mesmas, falar em público, confortar pessoas em dificuldades, participar de eventos sociais e outros.

**A dificuldade é
diferente do
impedimento.**
**Dificuldade sempre
tem solução, quando
nos concentramos
nos resultados.**

Repetiremos sempre: todas as pessoas têm o direito de escolher entre o esforço e a comodidade, entre o sucesso e o fracasso, entre o triunfo e a mediocridade. O que certamente não será razoável é optar pela comodidade e esperar ter os benefícios do esforço. Esse raciocínio leva sempre à frustração e à infelicidade.

Algumas das ditas “frases de caminhoneiro” parecem ter mais lógica e permitir mais reflexão do que julgamos à primeira vista. É o caso da frase “A vida é dura para quem é mole”. De fato, isso é verdade, porque a vida é dura para quem não fortaleceu o caráter através das dificuldades; para quem não quer sair da sua “zona de conforto”; para quem tem autocompaixão, tem dó de si mesmo; para quem quer receber tudo pronto. Para esses, a vida reserva uma estrada de insucessos.

Há um outro dito popular, que já virou letra de música, que diz: “Laranja madura, na beira da estrada, tá bichada ou tem marimbondo no pé”. De fato, as coisas fáceis sempre reservam armadilhas. Há que se libertar desse raciocínio de querer trocar nada por muito, levar vantagem. As coisas fáceis não fortalecem

o seu caráter. Quem não exercita o caráter, a habilidade de transpor obstáculos, cai e não se levanta quando os obstáculos aparecem. Tudo é questão de prática. A prática cria o poder. Um músculo só se desenvolve com exercícios.

Sempre, na caminhada para o triunfo, encontramos paredes de dificuldades. O sucesso está do outro lado da parede das dificuldades. Podemos escalar a parede ou contorná-la, pegando outro caminho, começando tudo de novo. E vamos encontrar paredes no novo caminho também. A parede é o preço do sucesso. Só quando nos decidirmos a escalar a parede da dificuldade é que chegaremos ao sucesso. A dificuldade é diferente do impedimento. Dificuldade sempre tem solução, quando nos concentramos nos resultados. Se o objetivo é grande mas acontece o desânimo, então você está focalizando a dificuldade, está perdendo a visão de futuro e está valorizando *muito* o seu esforço. Quando você está dirigindo seu carro e encontra uma lombada, você não vai descer do carro e falar: “Lombada, sai da frente que eu preciso passar”. Simplesmente vai reduzir a velocidade e passar por cima da lombada.

As pessoas, em geral, admiram muito aqueles que vencem grandes desafios. É um fato comum se comoverem até às lágrimas com histórias de criaturas que lutam com limitações para alcançar seus objetivos. De fato, é difícil deixar de se comover com o jovem que anda quilômetros e enfrenta dificuldades incríveis para estudar, com a menina que supera grandes barreiras todos os dias para perseguir o seu sonho de ser campeã de judô, e assim por diante. Se somos capazes de admirar e nos comovermos com os lutadores, por que não podemos ser um deles?

Mantendo a consistência

No dicionário, consistência significa “concordância aproximada entre os resultados de diferentes medições de uma mesma quantidade; estabilidade, firmeza, perseverança”. Em se tratando da luta para triunfar, significa ter coerência, manter um mesmo padrão de trabalho, ao longo do tempo ou do projeto.

O triunfo, como já vimos, é baseado em alguns postulados. Porém, não adianta estar de posse dos princípios e não entrar em ação, ou aplicá-los apenas uma vez, ou de tempos em tempos. Os resultados aparecerão pela soma dos esforços empregados; assim, quanto maior a soma de esforços, maior será o triunfo alcançado. Quando paramos de fazer o que deve ser feito, os esforços empregados até aquele momento se diluem e, se não for por algumas experiências adquiridas, pode-se dizer que foram perdidos.

O importante é que cada um conheça seus impedimentos e elimine-os um a um, substituindo-os por hábitos formadores de um caráter consistente.

Obter os resultados esperados deste livro, ou em qualquer empreitada na vida, requer a aplicação de esforços e de todos os princípios estudados, de forma homogênea, continuada. Os altos e baixos, a aplicação apenas parcial dos princípios, em suma, um comportamento truncado, desigual, não nos levará ao nosso objetivo. É como um automóvel: você não pode, por questão de economia, comprar apenas três rodas, suprimir o motor de arranque ou o volante. Simplesmente o veículo não andar. Para andar, ele precisa de um conjunto completo de peças funcionando de modo sincronizado. Assim, você precisará também aplicar todos os aspectos vistos neste livro, ou fazer tudo que é requerido no seu projeto de vida.

Está provado que aqueles que realizam “o suficiente das coisas certas” conseguem o que querem antes do que os inconsistentes. Para eliminar a inconsistência é preciso detectar os obstáculos que fazem as pessoas interromperem suas trajetórias. Identificar o inimigo é o primeiro passo para combatê-lo. Pode ser a preguiça, a zona de conforto, as críticas dos “amigos”, etc. O importante é que cada um conheça seus impedimentos e elimine-os um a um, substituindo-os por hábitos formadores de um caráter consistente.

Observemos o comportamento dos orientais. São discretos, quase nunca grandes oradores, porém se mantêm constantes no trabalho, sem altos e baixos, sem arroubos de euforia mas também sem depressões, sem desviar-se do caminho. A natureza também nos mostra isso quantas vezes desejarmos. É só observar como a constância e a consistência são capazes de milagres.

Concluimos, então, que ter consistência significa “parar de parar”, ou seja, nunca deixar de persistir. A consistência leva ao aperfeiçoamento, à postura adequada e deve ser usada cotidianamente em todos os aspectos da vida. Isso vai manter a regularidade de trabalho. É melhor fazer um pouco por dia, mas todos os dias do que muito num só dia, e nada em outros.

Descubra o poder decisivo da persistência

***Os que cultivam o hábito da persistência
parecem gozar de um seguro contra o fracasso.
Não importa quantas vezes sejam derrotados,
chegam, no final, ao topo da escada.***
N. Hill

Quanto mais se estuda a conduta das pessoas bem-sucedidas e quanto mais se observa a conduta das pessoas que não avançam nos seus planos, mais se verifica que a grande diferença entre tais pessoas não está no talento, na inteligência, na origem, etc., mas numa simples questão de decisão firme de se manter na luta. Uma simples questão de *persistência*.

A persistência é uma das qualidades mais proeminentes em todas as

peessoas que conquistam o triunfo. São geralmente pessoas que, movidas por um objetivo, persistem até a sua conclusão. Elas têm certeza do resultado final e não se importam com os obstáculos do caminho, por isso, persistem.

Desistir de enfrentar uma dificuldade é abdicar de usar as forças que recebeu, é abdicar de sentir o gosto do caminho que leva ao triunfo, é abdicar de sentir a legitimidade do triunfo. Lembre-se de que, no momento mesmo em que você diz “desisto”, uma outra pessoa, vendo a mesma situação, estará dizendo “nossa, que oportunidade incrível!”.

“A coisa mais fácil de fazer é desistir; até os idiotas são capazes disso.” Oswaldo Cruz, o grande sanitista brasileiro, tinha uma frase que sempre repetia aos seus companheiros na luta pelo saneamento básico em sua época: “Não esmorecer, para não desmerecer”. Quando você desiste da luta por alcançar algo, você não apenas deixa de conseguir o que queria (sim, porque mais cedo ou mais tarde iria conseguir), mas também contribui para o desmoronamento da personalidade, para a criação de uma personalidade derrotista.

Não devemos pensar que o nosso futuro será igual ao passado, ou seja, as coisas não precisam dar errado daqui para a frente só porque não deram muito certo até o momento presente.

Os grandes homens, assim se tornaram, graças à persistência. Edison teve que fazer centenas de experiências até conseguir a lâmpada elétrica. Assim como ele, todos os outros notáveis acreditavam firmemente na sua idéia, tendo certeza absoluta de ser possível e viável, e nunca desistiram, mesmo tendo a grande maioria das pessoas à sua volta dizendo-lhes que nunca funcionaria, que era loucura, etc. Imaginem só se um deles tivesse desistido: a nossa vida seria a mesma? Agora, imagine como poderá ser nossa vida num futuro próximo, se cada um que tem uma idéia que julga correta, rentável e que pode beneficiar outras pessoas, a levar a cabo.

O sucesso nunca vem fácil, senão todos seriam triunfadores. Um dos obstáculos que mais derruba possíveis triunfadores é a desistência. Lembremos sempre do que disse Norman Vincent Peale: “sempre é cedo para desistir”. Os vencedores são aqueles que vivem segundo esse lema e levam até o fim tudo o que vale a pena ser feito, deixando de lado a procrastinação e as desculpas. Desistir de um projeto pessoal, depois de ter lutado por ele, é mais ou menos como o sujeito que tem de nadar 1.000 metros, percorre 900 metros, acha que não suporta mais, e retorna nadando os 900 metros da volta.

Não devemos pensar que o nosso futuro será igual ao passado, ou seja, as coisas não precisam dar errado daqui para a frente só porque não deram muito certo até o momento presente.

É com pesar e perplexidade que se nota que as pessoas deixam de persistir mais costumeiramente quando a decisão é sua. Quando a pessoa faz algo por ordem de outros, ela segue em frente porque não tem escolha; a decisão não é sua. Paradoxalmente, é no plano pessoal, nos projetos pessoais, justamente quando as pessoas podem realizar a sua grande obra, isto é, o seu *próprio* crescimento, que lamentavelmente mais falta a persistência.

Outro aspecto que se nota é que a maioria desiste logo no começo, quando se defronta com as primeiras dificuldades, sem considerar que todo empreendimento, até os mais banais, por ser algo novo para quem o faz, oferece alguma dificuldade inicial.

Todos nós conhecemos vários casos de pessoas que precisam emagrecer e iniciam então, animadas e entusiasmadas, uma dieta. Na maioria dos casos, contudo, à primeira tentativa, vai tudo por água abaixo e a culpa recai sempre no regime, no médico, etc. Como o objetivo não foi atingido, haverá novas tentativas, bastando que outras dietas miraculosas se apresentem. Se a pessoa não desenvolver a persistência, o fim será o mesmo. Os que, enfim conseguem, aprendem coisas por terem persistido, coisas que os desistentes nunca aprenderão.

O que acontecerá se essa pessoa deparar com as mesmas dificuldades anteriores? Vai desistir por falta de persistência e se não a desenvolver, vai desistir de novo e seguir repetindo o mesmo fracasso pela vida afora. Devemos entender que os fracassos e as dificuldades aparecem para serem superados e se não persistirmos, não aprenderemos com eles.

As pessoas desistem porque gastam suas energias enfocando a dificuldade e não o resultado.

Quantas vezes você se pôs a realizar um projeto e, após algumas dificuldades, desistiu? No entanto, em outros projetos, apesar das dificuldades, você prosseguiu até o fim. Então, por que não persistimos sempre em tudo que fazemos?

O que acontece é que iniciamos alguns projetos sem termos certeza de seu resultado, sem visualizar seu sucesso, sem saber se é o que realmente queremos. Precisamos então ter um objetivo pessoal bem definido na vida e este tem que ser algo que desejamos *ardentemente*, algo que faz parte de nós, algo que vai nos guiar até a realização.

As pessoas desistem porque gastam suas energias enfocando a dificuldade e não o *resultado*. Quando passam a se concentrar no resultado, suplantam todos os obstáculos que aparecem. Aí percebem que a distância não importa, só o primeiro passo é difícil e que, se a decisão foi tomada, as dificuldades que surgem no caminho não contam. Afinal, como diz o Comandante Rolim, presidente da TAM, “o difícil da roda é dar a primeira volta”.

Uma vez, um gatinho perdeu-se numa noite muito fria de inverno, com muita neve, e sentiu que se passasse a noite ao relento, morreria. Avistou então

uma casa de luzes acesas, onde se via uma família em torno da lareira, e pensou que ali podia estar a sua salvação. Foi até a porta e começou a arranhá-la, na esperança de que alguém aparecesse e o recolhesse. De fato apareceu alguém, mas foi o homem da casa e, em vez de recolher o gato, mandou-o para longe com um chute. O gatinho ficou todo dolorido, mas sabia que aquela casa era sua única salvação e foi à porta novamente. De novo apareceu o homem que aplicou-lhe o mesmo tratamento. O gatinho continuou tentando, na esperança de que aparecesse uma das crianças, mas sempre aparecia o homem. No fim, todo machucado, ficou junto da porta querendo tentar outra vez mas sendo bloqueado pelo medo de mais um chute. O tempo passou, ele não resistiu ao frio e morreu. Justamente no momento daquela que seria a sua última tentativa, o homem já se havia recolhido e, na sala, estavam apenas as crianças brincando. Portanto, quem desiste corre o risco de estar desistindo quando está a um passo de conseguir o seu intento e na melhor das hipóteses, terá perdido o esforço já feito.

Os que continuam tentando, mesmo depois de algumas derrotas, geralmente acabam vencendo. O fato é que o persistente tem muitas chances de vencer e o desistente não tem nenhuma. A persistência pode ser a qualidade mais importante para que uma pessoa possa atingir suas metas, pode ser aquela que fará a diferença entre o triunfo e o fracasso.

Certamente a persistência sozinha não faz as coisas acontecerem. É preciso ter um plano de ação, ter metas, conhecimento do que faz, visão de futuro e disposição para rever seus métodos e tudo o mais quando as coisas falham. O triunfo decorre da combinação da persistência com esses outros fatores. Reformule a sua forma de trabalhar quantas vezes for necessário, até encontrar a chave do mistério. Da mesma forma que encontrará quatro ases num jogo de baralho, desde que vire todas as cartas, aqui também você encontrará a chave.

Se o seu objetivo é capaz de motivá-lo fortemente, você irá naturalmente prosseguir na luta até encontrar a solução. Certamente irá ter intervalos de descanso e relaxamento, mas sempre mantendo a idéia na mente, como terá feito Edison na sua jornada até criar a lâmpada elétrica. Muitas vezes, é justamente nesses momentos de relaxamento que a solução aparece como aconteceu no caso que citaremos a seguir.

Você já deve ter percebido que, quando estamos envolvidos no problema, temos mais dificuldade em perceber o que está errado. Isso é muito comum nas organizações, onde as pessoas lutam com problemas durante anos sem perceber onde está a solução e chega alguém de fora, não envolvido, e logo aponta uma solução. As pessoas que vivem essa rotina sofrem da chamada “visão de túnel”, porque só estão conseguindo ver numa direção.

Uma experiência feita numa universidade com cães famintos ilustra bem esse fenômeno. Os pesquisadores colocaram um cão diante de uma grade de

ferro e, do outro lado, um pedaço de carne fora do alcance das suas garras. Apesar de o tamanho da grade ser limitado de modo que bastaria ao cão contorná-la e abocanhar a carne, o cão ficou tentando violentamente chegar à carne através da grade, até se mutilar completamente. Depois, os experimentadores colocaram outro cão, porém mais afastado da grade, de tal modo que ele pudesse perceber a sua extensão e ele, em vez de tentar apanhar a carne como o outro, deu a volta e chegou até ela sem nenhuma dificuldade. Essa experiência mostra que se as coisas não estão dando certo, devemos nos afastar um pouco para ter uma visão melhor e, aí, certamente, encontrarmos a solução.

Portanto, quando encontrar um obstáculo, não abandone totalmente um projeto. Recue um pouco e refresque-se mentalmente. Faça alguma coisa simples, tal como ouvir música, passear, tirar um cochilo. Aí, quando você voltar ao seu problema, é muito provável que a solução apareça de maneira natural.

A história nos dá conta de incontáveis casos de pessoas e grupos que venceram desafios que a todos pareciam intransponíveis e, com isso, nos mostra a verdade que há na afirmativa de que é necessário focar os resultados e não os obstáculos. Sem essa atitude, hoje não existiriam a muralha da China, as pirâmides do Egito e tantos outros feitos que nos parecem “impossíveis”. Lembre-se do grande Thomas Edison: ele fracassou centenas de vezes antes de conseguir a lâmpada elétrica.

A própria natureza nos mostra essa verdade de muitas maneiras. Tome o caso do João-de-Barro: ele constrói a sua casa repetindo, milhares de vezes, a operação de buscar e assentar minúsculas porções de barro misturado com capim. Às vezes tem que recomeçar tudo de novo após uma tempestade. Se ele fosse pensar nesse trabalho todo e não no resultado do seu esforço, isto é, na casa com que *sonhou*, jamais se animaria a realizá-lo.

Faça como Edison e o João-de-Barro: mantenha-se sempre concentrado no *resultado* e, assim, não desanimará nem abandonará a luta se fracassar algumas vezes antes de atingir o seu objetivo. Um dos maiores prazeres da vida é fazer o que dizem que você não pode fazer, e ser bem-sucedido é fazer as coisas que os fracassados não estão dispostos a fazer.

Persistir é repetir, repetir sempre, quantas vezes forem necessárias; coisas boas acontecerão para você se fizer coisas boas suficiente número de vezes. O sucesso é um hábito. Pode ser aprendido e ensinado. Quando colocado em prática persistentemente, coisas maravilhosas acontecem.

A persistência pode ser comparada à gotinha d'água que acaba furando a pedra: “Água mole em pedra dura, tanto bate até que fura”. Terminado o capítulo final da vida, ficará patente que a persistência ou a falta de persistência de uma pessoa desempenhou uma parte importantíssima no seu triunfo ou no seu fracasso.

7

Melhore os seus hábitos

*Plante um pensamento e colherá uma ação;
plante uma ação e colherá um hábito;
plante um hábito e colherá um caráter;
plante um caráter e colherá um destino.*

Quando buscamos nos outros e nas circunstâncias o porquê de não estarmos como queríamos, a resposta não está lá, mas, sim, dentro de nós, especialmente nos nossos hábitos. Temos de saber como se criam e como se mudam os hábitos. Os hábitos são inconscientes. O primeiro a fazer para mudar é fazê-los conscientes, é tomar consciência deles. Os hábitos vêm das ações. As ações vêm dos pensamentos. Em cerca de 80% do dia estamos a sós com nossos pensamentos. Precisamos conhecer que classe de pensamento temos, sobretudo quando estamos a sós (medo, dúvida, etc.), para sabermos por onde começar operar uma mudança.

Somos o que somos, hoje, em grande parte devido aos hábitos que desenvolvemos e que passaram a dominar os nossos pensamentos e ações. Não nascemos com esses hábitos e, sim, os criamos de maneira inconsciente. Assim como criamos hábitos indesejáveis como os que destroem a autoconfiança, pelos mesmos mecanismos podemos desenvolver hábitos desejáveis, que construam uma autoconfiança indestrutível. Basta, para isso, que estudemos o modo pelo qual os hábitos se formam e trabalharmos na substituição dos maus hábitos por outros, bons.

Conheça o mecanismo dos hábitos

Os seus hábitos podem ser os seus maiores aliados ou os seus piores inimigos.

O hábito se forma por meio do princípio da repetição, do fato de se fazer, falar ou pensar as mesmas coisas repetidamente. A repetição cria no subconsciente algo como um caminho que a mente passa a trilhar automaticamente e nos leva a fazer certas coisas e a cometer certos atos de modo mecânico ou quase, tais como tomar banho, escovar os dentes, assistir a televisão, ler livros, etc. Quando um hábito se faz através da repetição, o espírito tende a ligar-se ao hábito e segui-lo como a agulha segue as trilhas de um disco. Uma vez estabelecido, o hábito controla e dirige mecanicamente as nossas ações e pensamentos.

Quando você desenvolve e incorpora um hábito, você passa a agir segundo esse hábito nas situações em que ele se aplica, mecanicamente, sem que tenha consciência disso. Isso significa que você não precisa se esforçar para agir daquele modo sempre que a situação se apresenta. Quando você cria o hábito de cumprimentar as pessoas dando a mão de maneira firme e entusiástica, você passa a fazê-lo sempre, sem que tenha que ficar atentando e se esforçando para isso.

Os maus hábitos, maus pensamentos e atitudes negativas são prejudiciais, especialmente porque reduzem nossa auto-estima, nos incutem complexo de culpa e nos fazem acreditar que não merecemos o que desejamos. E se achamos isso, nunca conseguimos alcançar nada, porque recebemos o que esperamos e não o que queremos. Se pensarmos e/ou falarmos repetidamente que somos capazes de fazer certa coisa, isso criará no subconsciente o hábito de pensar assim e gerará atos que se harmonizam com essa convicção. A idéia de desenvolver a autoconfiança é formar o hábito de acreditar em si mesmo.

Os hábitos, por vezes, se tornam tão fortes e tão presentes que podem tanto nos escravizar como nos servir. Cabe a nós dominá-los e transformá-los para que ajam a nosso favor. Sempre que um hábito nos é prejudicial, devemos substituí-lo por outro, favorável, abrindo novos caminhos mentais. Você pode *modelar* sua personalidade. Basta escolher o tipo de pessoa que quer ser, seu ideal de pessoa, que até pode ser inspirado em alguém que você admira muito, mas sempre de acordo com a sua própria personalidade. Depois disso, você deve verificar se seus hábitos, pensamentos e atitudes atuais são compatíveis com esse padrão.

Se você constatar que tem atitudes incompatíveis com o seu ideal, não deve desanimar, pois isso é o mais normal de tudo. Os hábitos, pensamentos e atitudes que se mostrarem incompatíveis devem ser mudados. É a *mudança pessoal*. Use as leis do hábito e da auto-sugestão para mudar. O que importa é

que você tenha uma estratégia de mudança pessoal, uma vez que sem padrão e sem objetivos não se tem uma direção, e sem direção o resultado é a dispersão de esforços e energias, é a infelicidade, a instabilidade, a depressão, etc.

A maior resistência a mudanças é oferecida pelos nossos hábitos. A questão é, portanto, mudá-los, substituí-los. Esta é a chave para seguir uma disciplina “sem dor”. Quando sabemos lidar com os hábitos, no sentido de substituir os maus pelos bons, então conseguimos fazer as mudanças de que precisamos.

Mudança faz parte do processo de vencer. Os vencedores estão sempre mudando. As maiores realizações acontecerão com quem estiver fora da zona de conforto. Quando estamos dispostos a mudar, precisamos saber o que mudar. Primeiro precisamos saber onde estamos para saber onde chegar e o que nos está impedindo de mudar. A mudança só cabe a nós. O que mudar? Devemos

Os hábitos podem ser substituídos ou melhorados, bastando utilizar a “técnica dos 21 dias”.

mudar tudo aquilo com que estamos em desacordo e que tem feito com que sejamos o que somos hoje.

Podem-se criar hábitos bons ou maus, segundo o que vai nos nossos pensamentos. Podemos, por exemplo, formar o hábito de acreditar em nós mesmos, tornando esse pensamento uma constante na nossa mente, até que este se firme completamente no subconsciente. Os hábi-

tos podem ser substituídos ou melhorados, bastando utilizar a “técnica dos 21 dias”. Alguns estudos revelam que se você tomar uma ação consistente por 21 dias, acaba transformando essa ação num hábito. Assim, usando esse princípio, podemos mudar o que quisermos em nossos hábitos atuais. Um exemplo: se não lhe convém o seu hábito de ver televisão, você aproveita, durante 21 dias, para ler um livro no horário em que normalmente você vê televisão.

Através deste princípio, você pode destruir um dos hábitos mais terríveis que as pessoas geralmente têm, que é o hábito de procrastinar, ou seja, por 21 dias você vai tomar a ação e não vai deixar para depois as coisas que devem ser feitas, sejam as mais simples ou as mais difíceis. Afinal, como se sabe, tudo que não se usa se atrofia e tudo que é exercitado se fortalece. Vamos, então, “atrofiar” a procrastinação e fortalecer a ação.

Nesse processo de mudança, cuidemos de substituir os maus hábitos. Não adianta simplesmente abandonar um hábito indesejável, pois os hábitos têm acentuada tendência para reaparecer. É preciso substituí-los por outros desejáveis. A perda de um hábito deixa um vazio que tem de ser preenchido por outra forma de hábito, caso contrário o antigo hábito retorna.

A consistência é o caminho mais curto para a formação do hábito, em todos os aspectos. Devemos, portanto, fazer uso da consistência como forma de criar os hábitos desejados. Como já vimos antes, é indiscutível a importância de se criar hábitos salutareis, mas você só poderá implantá-los se o fizer com consistência.

Vamos supor, por exemplo, que você queira formar o hábito de praticar exercícios físicos. Você não conseguirá criar esse hábito a menos que se esforce todos os dias em praticar um pouco os tais exercícios. Lembremos uma vez mais que os atos repetidos por 21 dias seguidos formam um hábito. Isso significa consistência nos atos. Faça, portanto, uma avaliação dos seus hábitos atuais, verifique o que gostaria de substituir ou mudar, e use a consistência a seu favor.

Cresça fazendo mais do que é sua obrigação

***Se procurares só a recompensa, o trabalho
vai parecer-te penoso; mas, se apreciares o
trabalho por si mesmo, nele próprio
terás a tua recompensa.***
Leon Tolstoi

Tudo o que fazemos nos é pago, seja bom ou ruim, seja em dinheiro ou por outras formas. Assim, entende-se a importância de fazer mais que a nossa obrigação, seja no trabalho, seja na vida. Faça mais que sua obrigação e receberá um crédito que poderá usufruir mais tarde. As pessoas de sucesso triunfam porque fazem algumas coisas que as diferenciam das pessoas comuns.

Mas por que você faria alguma coisa a mais? O que ganharia com isso? Esse é um questionamento que a maioria das pessoas faz e, geralmente, chega à conclusão de não fazer mais que a obrigação, pois acha que não ganha o suficiente, ou ganha muito abaixo do que merecem. Mas isso é um erro de visão, pois o que nós ganhamos hoje é fruto do que nós fizemos no decorrer da nossa vida, e se quisermos receber o que merecemos, devemos fazer mais do que fazemos hoje. Quando agirmos assim, estaremos alcançando um tal padrão de qualidade nos serviços que realizamos, a ponto de sermos bem aceitos e procurados independentemente da nossa área de atuação.

Quem tem mais resultados é quem faz algo além do que o que os outros fazem, sem esperar nada em troca. No geral, as pessoas se consideram muito mal pagas para estar fazendo aquilo que fazem no trabalho e tanto mais para praticar algo extra. Essas são as mesmas pessoas que se sentem inseguras nos seus empregos, com medo de serem demitidas. As que, por sua vez, fazem o chamado “quilômetro extra”, acabam por tornarem-se indispensáveis a ponto de estarem seguras no emprego e serem as principais candidatas aos cargos superiores e promoções. Esse é o pagamento a quem faz mais do que é sua obrigação. Tal pagamento pode não vir na hora em que se faz o algo mais, mas se traduz em resultados nunca alcançados sem se pagar tal preço, por maiores que sejam sua capacidade e instrução.

As pessoas que entendem a importância dessa filosofia geralmente sofrem críticas e ironias por parte dos que não a entendem e isto pode causar constran-

gimento. Mas logo que pensamos nos resultados que vamos colher em razão desse procedimento, vemos que ironia e crítica fazem parte do preço a ser pago. Conhecemos um taxista que era sempre procurado por um negociante de malhas, que vinha de muito longe fazer suas encomendas. Antes de sair de sua longínqua cidade em direção à fonte de matéria-prima, esse negociante ligava para o taxista e já reservava o seu trabalho pelo tempo que precisasse (às vezes, por vários dias). O que tinha esse taxista de especial? Ele organizou uma lista dos atacadistas de malha da região e essa era a informação mais útil para o negociante. Organizar uma lista de atacadistas de malha não é propriamente uma tarefa de taxista, certo? Mas quem saiu ganhando com isso?

Fazer mais do que somos obrigados é simples: basta chegarmos ao trabalho dez ou quinze minutos antes do nosso horário habitual, saindo também alguns minutos depois; procurar deixar o que encontramos não só como estava, mas quando possível, melhor do que estava, e assim por diante. Temos visto muitas pessoas aflitas porque “as horas não passam” e não chega a hora de sair do trabalho. Essas pessoas estão, literalmente, jogando sua vida no lixo. Quem costuma fazer mais que sua obrigação não tem esse tipo de problema, pois quando menos percebe, o horário do expediente já se esgota e a pessoa ainda deseja ficar mais tempo. O primeiro passo para agir assim sem nenhum incômodo consiste em fazer-se o que se gosta, porque se você gosta do que faz, não sentirá dificuldade em realizar mais que sua obrigação.

Nos tempos atuais, em que os empregos estão minguando, ter mais possibilidades de conquistar um bom emprego é uma preocupação de todos que dependem dessa fonte de renda. Aumente a sua empregabilidade ampliando as suas habilidades, tornando-se polivalente, por intermédio do hábito de fazer mais do que a obrigação. Habitue-se a fazer do seu trabalho algo mais do que mera fonte de sustento. Lembre-se de que você dedica uma grande parcela e os melhores anos da sua vida ao trabalho e não pode desperdiçá-los por alguns trocados. Além do mais, quando encaramos o trabalho apenas sob a perspectiva do ganho, não nos preparamos adequadamente e não progredimos. Considere que, mesmo sendo assalariados, nós trabalhamos para nós mesmos e não para os outros, e lembre-se também de que recebemos da vida só o que dela esperamos.

Existem pessoas de três tipos: as que fazem menos que sua obrigação, as que fazem apenas a sua obrigação e as que fazem mais e melhor que a sua obrigação. Não é difícil imaginar o destino de cada um desses tipos. Em todo caso, examinemos um a um. O primeiro tipo é o que vive sendo dispensado de seus empregos, mesmo em épocas de grande procura por trabalhadores. É evitado, não participa, é sempre levado pela maré. O segundo tipo é tolerado, mas perde-se no comum da massa, não é lembrado para promoções, não tem

Quem faz mais do
que sua obrigação
jamais perde,
sempre sai
ganhando.

suficiente autoconfiança. Em tempos de crise, está na segunda lista, mas está na lista. O terceiro tipo gera autoconfiança a todo momento, é comprometido, sente-se parte do que faz. Tem visão mais larga, vê mais longe e tem progresso mais duradouro. É o primeiro a ser lembrado para promoções, para missões importantes. Mesmo quando não é bem aproveitado por falta de visão do empregador, é procurado por outros empregadores devido à sua reputação, e raramente vê-se na contingência de procurar emprego.

Quem faz mais do que sua obrigação jamais perde, sempre sai ganhando. Os ganhos em questão são de duas ordens: uma externa, de natureza material, financeira, profissional; e outra interna, de ordem mental, através do enriquecimento do espírito. Os ganhos materiais que se obtém com essa prática nos parecem claros. Se não for tão óbvio para o leitor, basta que faça algumas experiências. Contudo, o ganho mais extraordinário que se tem com esse hábito é de outra natureza: é o crescimento interno, a transformação do caráter. Se a pessoa, por alguma razão, só vier a experimentar essa dimensão do crescimento, pode, mesmo assim, dar-se por estupendamente satisfeita. Afinal, quando você cresce por dentro, conquista o que você quer lá fora. Quando você muda, o mundo muda com você.

Geralmente, quando a pessoa faz mais que a obrigação e se esforça por desenvolver-se, ela colherá dois resultados. Um é absolutamente certo e o outro nem tanto. O primeiro é o crescimento pessoal, o segundo é o reconhecimento. Embora o reconhecimento seja bom e todos gostem dele, não podemos nos condicionar a fazer as coisas que nos levam ao crescimento apenas em razão do reconhecimento. Primeiro, o crescimento; se vier o reconhecimento, é lucro. Assim, ser excelente o torna valioso no emprego. E quando não é reconhecido? Terá perdido o seu tempo sendo excelente? E a lei do hábito? A auto-estima? O subconsciente? Se esperar para ser excelente só quando reconhecerem, será que vai ter chance? Alguém já disse, como muita propriedade: “Quem faz só pelo que ganha não merece o que ganha”.

A grande maioria das pessoas raciocina no sentido de que as coisas que faz no trabalho, no estudo, etc., as faz para os outros. Numa visão mais ampla das nossas circunstâncias, porém, podemos ver que tudo o que fazemos, fazemos para nós mesmos. É no nosso cérebro que as coisas que fazemos ficam gravadas. Quando fazemos mais que a nossa obrigação, estamos impressionando positivamente o nosso cérebro, estamos criando força para nós mesmos, estamos criando autoconfiança, estamos preparando nossa plataforma para enfrentar o que vem pela frente. Estamos, em última análise, gerando um crédito que virá em nosso socorro em algum momento da vida.

Para que essa filosofia tenha efeito, você precisa entender que tudo na vida para ser desenvolvido precisa de prática, precisa tornar-se um hábito. Assim como a pessoa que quer desenvolver seus músculos vai treiná-los, a mesma coisa

acontece com o hábito de fazer mais que a obrigação. Começemos por fazer pequenas coisas extras até que esse hábito faça parte de nossas ações. Realizar mais do que a sua obrigação, sem esperar retorno por isso, é a ação mais eficaz que você vai praticar.

Quando falamos em fazer mais que a obrigação, devemos dar a essa filosofia uma abrangência bem maior do que a atuação no emprego ou coisa assim. Esse conceito se aplica a tudo que fazemos, e tem o sentido de dar às coisas o valor que elas realmente têm e não invertermos nossa escala de valores. Por exemplo, estude para obter conhecimento e não para obter notas! Notas são detalhes, critérios acidentais e circunstanciais de avaliação. O fim mesmo está no conhecimento e no crescimento pessoal. Outro exemplo: o dono de uma casa comercial, sendo uma pessoa de visão, dará ao cliente mais privilégios do que pode parecer ser de direito. Assim, caso se disponha a trocar uma mercadoria mesmo que o cliente não tenha direito a isso, estará fazendo mais por si mesmo do que pelo cliente, pois a repercussão do seu gesto valerá por muitas campanhas publicitárias. Quando decidir oferecer um produto ou um serviço, pense primeiro e sinceramente em agregar um valor à sociedade, em contribuir para uma vida melhor. Os lucros virão como consequência natural.

Certa vez, uma pessoa comentava que o nível de água disponível na cidade estava baixo, e que a Prefeitura pedia para economizar, mas que “não adiantava ela fazer a sua parte porque os outros não faziam nada”. Ao fazer a nossa parte, independentemente de os outros fazerem a sua, estamos dando exemplo, crescendo como pessoa e lucrando com isso. Ao fazer um trabalho bem feito, ou fazer mais do que nos pediram para fazer, estamos crescendo e, em algum momento da vida, seremos recompensados. Tudo o que fazemos, fazemos para nós mesmos! Se não temos a quem dar o exemplo, demo-lo a nós mesmos. Existe alguém mais importante para lucrar com esse exemplo? Não condicionemos o nosso crescimento ao comportamento dos outros!

Faça do hábito de economizar uma fonte de poder

***Quem não souber viver com pouco
será sempre um escravo.***
Horácio

A liberdade é o bem maior que se pode ter e não existe liberdade verdadeira sem um grau razoável de independência financeira. É terrível ficar preso a um trabalho do qual não se gosta, tendo que comparecer e permanecer por todos os dias, durante uma grande parte da vida. É como estar numa prisão, pois a liberdade de ação está sempre limitada. A vulnerabilidade financeira submete a pessoa a essa prisão.

Existe uma regra segundo a qual a pessoa pode determinar, com antecedência, se desfrutará de independência financeira e isso não depende do

rendimento dela. Eis a regra: se alguém seguir sistematicamente o hábito de economizar uma porcentagem de todo dinheiro que ganha, essa pessoa pode estar certa de que alcançará a independência financeira. Livre da preocupação das dívidas, estamos prontos para reformar nossos *hábitos mentais* e redirecionar nossa marcha para a prosperidade. De fato, o começo de todas as fortunas, pequenas ou grandes, está na formação do hábito da economia.

Além da questão financeira em si, veremos como o hábito de economizar interage com os outros hábitos, com as atitudes e outros aspectos do triunfo vistos aqui. Trataremos aqui mais do hábito de guardar um pouco de tudo que se ganha, do que como evitar ou controlar os gastos. É claro que o ato de guardar um pouco do que se ganha pressupõe, na maioria dos casos, que a pessoa vai declinar de certos gastos mais supérfluos e até procurar comprar as coisas de que precisa onde as pode conseguir por menor preço. A economia ao comprar, entretanto, deve ser sempre *inteligente*, isto é, deve estar baseada numa análise de custo-benefício. Eliminar determinados gastos que podem prevenir outros gastos maiores no futuro, ou gastar menos comprando coisas de qualidade e/ou de rendimento inferior, certamente será um equívoco, pois o gasto real, a médio ou longo prazo, será maior. Quem compra mal, paga duas vezes. Paradoxalmente, as pessoas mais mesquinhas com dinheiro e as de menores posses são as que mais gastam no final das contas, em virtude de comprarem mal.

Há outro tipo de economia própria de uma visão limitada que consiste em evitar um “gasto” que permitiria um ganho maior no futuro. A pessoa de pouca visão é capaz de ver nisso apenas o “gasto” e não um investimento. Não será desse tipo de economia que iremos tratar, evidentemente.

Uma situação financeira aflitiva deixa a pessoa frágil, desencorajada, sem perspectivas. O homem pobre está à mercê dos que têm dinheiro. Uma pessoa pode, à primeira queda, nunca mais levantar-se por falta de dinheiro para as emergências. A pessoa sem dinheiro sofre de dois modos: primeiro, pela incapacidade de aproveitar oportunidades que aparecem; segundo, pelos constrangimentos que surgem numa emergência que exige dinheiro.

A maioria das pessoas associa toda entrada de dinheiro a mais com compras, não com acumulação. Assim, são levadas a pensar logo na maneira de gastar algum dinheiro extra que ganham, e não em guardar mesmo uma pequena parte. Negligenciam, assim, o hábito da economia e, já se sabe, qualquer idéia que freqüenta a mente humana, sendo bem recebida, volta a ela muitas vezes.

Todos os dias observamos pessoas de poucas posses gastando em coisas inúteis e até prejudiciais como cigarro, bebidas, jogos, etc., uma parte dos seus parcos ganhos. Ao mesmo tempo, vemos pessoas de igual padrão de vida, mas que conseguiram se disciplinar e construir um patrimônio. Certamente as pessoas que “queimam” uma parte do seu ganho privam a família de coisas básicas, mas se guardassem esse dinheiro em vez de destruí-lo... Portanto,

quando se fala em economizar, não se está enfocando somente as pessoas que têm um ganho mais polpudo. O pouco valor que a maioria das pessoas dá ao hábito da economia explica porque alguns vão ficando mais ricos enquanto outros, mais pobres.

As pessoas que permanecem na pobreza raramente se convencem de que sua situação decorre dos seus próprios atos, por desconhecerem a lei do hábito e da atração. Se formamos o hábito de pensar e falar em prosperidade e abundância, as oportunidades surgirão. Os semelhantes se atraem. Se um empresário se habitua a falar e a pensar que os negócios não vão bem, as coisas irão mal, de fato. A maioria das pessoas pensa em pobreza e a aceita como seu destino na vida. Você já deve ter dito ou pelo menos ouvido mais de uma vez a frase “dinheiro chama dinheiro”. Pois é a pura verdade.

Conforme já vimos, estudiosos verificaram que um hábito é formado quando realizamos uma ação com consistência por 21 dias seguidos. Então, basta verificar que hábitos gostaríamos de incluir ou substituir e, com um pouco de boa vontade, poderemos ter êxito. Isso também vale para se criar um hábito tão importante quanto o da economia.

Deve-se adotar como parte do projeto pessoal o hábito de economizar uma parte do rendimento, mesmo que seja de tostões. Logo o hábito se instalará na nossa mente e converter-se-á num prazer. O hábito da economia pode ser tão fascinante como o hábito de gastar, mas isso somente depois de se tornar um hábito bem arraigado e sistemático.

O hábito de gastar deve ser substituído pelo de economizar e, assim, caminharemos para a independência financeira. Como já vimos, não adianta simplesmente abandonar um hábito indesejável, pois os hábitos têm acentuada tendência para reaparecer. Como não é fácil simplesmente eliminá-lo, o mais eficiente consiste em substituir determinados hábitos por outros. Assim, se você tem o hábito de gastar tudo o que ganha, concentre-se agora em substituí-lo pelo hábito de economizar uma parte de seus rendimentos, para que esse colabore para a sua independência financeira.

O principal requisito para acumular dinheiro através da economia consiste na força de vontade de subordinar o presente ao futuro, eliminando as despesas desnecessárias. Aconselha-se até a copiar uma tabela de rendimentos de pequenas poupanças, aplicadas correta e continuamente, e colar no espelho, pois isso lhe inculcará a idéia da economia.

É comum pessoas contribuírem com dízimos para igrejas e outras entidades, mas raríssimas são as que estabelecem um dízimo para si próprias. Acostume-se, então, a economizar um mínimo de 10% dos seus rendimentos e faça investimentos em coisas que durem ou que possam trazer grandes

benefícios. Discipline-se, pois, a fazer um orçamento doméstico, e certifique-se de que não está gastando mais do que ganha. Caso esteja “estourando” o orçamento com frequência, procure reduzir gastos ou aumentar seus rendimentos para suprir todas as suas necessidades, de modo a lhe permitir guardar uma parte.

O hábito da economia fortalece o caráter, e a pessoa que desenvolve esse hábito adquire muitos dos outros hábitos que conduzem ao triunfo, especialmente autoconfiança, autocontrole, coragem, equilíbrio e a libertação do medo. As pessoas que economizam têm a confiança dos outros quanto a administrar negócios, porque sabem administrar seu próprio dinheiro. Em consequência, têm também confiança em si mesmas.

O hábito da economia não se limita à capacidade de ganhar dinheiro. Na verdade, esse hábito, além de nos levar a conservar parte do que ganhamos, cria condições para que aproveitemos oportunidades que não podem ser usufruídas sem que tenhamos formado reservas. Nos dá visão, autoconfiança, imaginação, entusiasmo, iniciativa e autonomia para aumentar nossa capacidade de ganhar dinheiro.

Quem domina o hábito da economia assegura o seu sucesso no jogo da liberdade financeira. Veja como funciona esse hábito:

1° Passo: Você *poupa uma parte do que ganha*. Faz uso do hábito da economia e estabelece um objetivo para guardar uma parte do que ganhar.

2° Passo: Você *busca meios de ganhar mais*. Define com precisão a quantia que quer ganhar, através do objetivo pessoal definido e da lei do hábito. O subconsciente se encarrega de modelar os pensamentos e ações para a sua consecução. Aqui entra também o hábito de prestar mais serviço do que é sua obrigação. Esse processo substituirá o pensamento de pobreza pela consciência de prosperidade. Mas cuidado: você nunca chegará a ganhar mais do que a quantia que fixar na mente; se pensar pequeno, ganhará o equivalente. Os seus limites são aqueles que você próprio se coloca.

Aumentando sua capacidade de ganhar e guardando sistematicamente uma parte, em pouco tempo abrirá caminho para a *independência financeira*.

Veja um exemplo de como comprar um carro economizando R\$ 30 reais por mês ou R\$ 1 real por dia:

Acumulação no 1º ano					Em 10 anos	
	Poupança mensal	Poupança acumulada	Juros 1%a/m	Total	Valor Acumulado	
1º mês	30,00	30,00	0,00	30,00	1º ano	380,48
2º mês	30,00	60,00	0,30	60,30	2º ano	809,20
3º mês	30,00	90,00	0,60	90,90	3º ano	1.292,31
4º mês	30,00	120,00	0,91	121,81	4º ano	1.836,68
5º mês	30,00	150,00	1,22	153,03	5º ano	2.450,09
6º mês	30,00	180,00	1,53	184,56	6º ano	3.141,30
7º mês	30,00	210,00	1,85	216,41	7º ano	3.920,17
8º mês	30,00	240,00	2,16	248,57	8º ano	4.797,82
9º mês	30,00	270,00	2,49	281,06	9º ano	5.786,78
10º mês	30,00	300,00	2,81	313,87	10º ano	6.901,16
11º mês	30,00	330,00	3,14	347,01		
12º mês	30,00	360,00	3,47	380,48		

Note que a renda considerada neste exemplo é de 1% ao mês, mas todos sabemos que se podem obter rendas bem maiores no mercado. Contudo, talvez você não queira esperar 10 anos para comprar um carro, mas o exemplo mostra como se pode acumular valores bastante expressivos guardando sistematicamente uma quantia irrelevante. Você já pensou se viesse guardando R\$ 30,00 por mês ou R\$ 1,00 por dia, há dez anos? Teria sido impossível? Teria sido difícil? O fato é que costumamos desprezar pequenas quantias no nosso cotidiano, sem atentar para o fato de que grandes quantias são feitas de pequenos valores. Se você tem possibilidade de guardar valores mais altos e for disciplinado o bastante, poderá efetivamente conquistar a independência financeira sem muito esforço!

Osufoco das dívidas

A dívida é um inimigo fatal do hábito da economia. Acuado pelas dívidas, ninguém é capaz de fazer o melhor trabalho, de infundir respeito, de criar ou de levar avante um objetivo na vida. Uma pessoa endividada perde a ambição e as condições psicológicas adequadas para desenvolver novas idéias e projetos. Nunca será demais qualquer sacrifício que se faça para evitar as dívidas. Siga o conselho de um dos homens mais bem-sucedidos, segundo Napoleon Hill: “Pensemos no que devemos a nós mesmos e aos que dependem de nós, e tomemos a resolução de nunca dever a ninguém”.

Devem-se evitar, sobretudo, as dívidas decorrentes de gastos supérfluos, desnecessários. Podem-se tolerar as dívidas contraídas em transações comerciais em cujo desdobramento há garantia de serem recuperadas com vantagens.

Um dos medos básicos, dos quais a pessoa precisa se livrar para triunfar, é o medo da pobreza. Para se livrar do medo da pobreza, a pessoa precisa se livrar das dívidas, primeiro controlando seus gastos e suprimindo as compras a crédito e, depois, liquidando gradativamente todas as dívidas já contraídas. O hábito da economia pode curar o “medo da pobreza” das pessoas, já que ao se acostumarem a guardar uma quantia pequena de seus rendimentos, não precisarão se endividar diante de uma emergência.

Acabe com o hábito da desculpa

É sempre um mistério para mim por que as pessoas passam tanto tempo se iludindo, deliberadamente, criando álibis para encobrir suas fraquezas. Se fosse usado de maneira diferente esse mesmo tempo seria suficiente para curar a fraqueza, de modo que então não seriam necessários álibis.

Elbert Hubbard

Suponhamos que Alberto chegue à sua casa à noite, e sua mulher lembre-lhe que têm um compromisso social naquela noite. Alberto, que não tinha assimilado muito bem a idéia desse compromisso, recebe o lembrete como uma ducha de água fria, daquelas que deixa a pessoa prostrada. Aí, Alberto diz à esposa que terão que adiar o encontro, pois o seu expediente foi muito desgastante e ele está até com um princípio de gripe.

Agora suponhamos que Alberto estivesse de fato num estado físico deplorável naquela noite. Se, porém, esse encontro social lhe acenasse com a possibilidade de ganhar um milhão de dólares, ele certamente faria qualquer coisa, tomaria um estimulante, faria massagens, acionaria o que estivesse ao seu alcance para não faltar. Isso significa que se a pessoa *quer*, ela faz. E, no entanto, ele cedeu à sua “zona de conforto” e preferiu quebrar a palavra dada. Por que fez isso? Simplesmente porque não teve coragem de assumir a sua vontade, recusar o convite e declarar que não queria ir àquele encontro.

Se você está seriamente comprometido com o seu próprio crescimento, uma das qualidades que deve cultivar é ser verdadeiro com os outros e consigo mesmo.

Se você está seriamente comprometido com o seu próprio crescimento, uma das qualidades que deve cultivar é ser verdadeiro com os outros e consigo mesmo, tendo a coragem de enfrentar as artimanhas do seu espírito, uma das quais é a de dissimular os fatos. Um exemplo de artimanha: você está com medo de tomar tal ação e então fica encontrando álibis, desculpas, para não fazê-lo, inclusive elegendo outras coisas como prioritárias. Isso chama-se *fuga*. Portanto, sempre que estiver relutando em fazer algo, examine com sinceridade os motivos, e se estiver no processo de fuga, trate de escapar dele. A receita é a mesma: *a ação cura o medo!*

Conhecemos uma senhora recém-chegada da França, cujo marido veio trabalhar na subsidiária brasileira de uma multinacional. Ambos não conhecem praticamente nada do nosso idioma. Ela certamente teria motivos para isolar-se, ficar inativa, esperar que outras pessoas fizessem as coisas por ela. No

Desculpa é a justificativa ou uma “boa” razão que encontramos e que damos para os outros, ou para nós mesmos, para deixarmos de fazer algo por medo ou por comodidade.

entanto, em duas semanas de Brasil, ela já estava montando um negócio próprio e, dois meses mais tarde, iniciando um segundo negócio em sociedade com uma brasileira. Trata-se, sem dúvida, de uma pessoa que não se escora nas muletas da desculpa e, certamente, será uma vencedora.

Desculpa é a justificativa ou uma “boa” razão que encontramos e que damos para os outros, ou para nós mesmos, para deixarmos de fazer algo por medo, por comodidade, por não o sentirmos como prioritário, importante, etc., sem assumirmos a verdadeira razão dessa decisão perante os outros e perante nós mesmos.

A desculpa, particularmente aquela classe de desculpa para não agir, para não fazer o que precisa ser feito para mudar de vida, para não colocar os planos em prática, é um hábito que indica fraqueza de caráter e constitui um dos maiores empecilhos para o triunfo. As pessoas costumam encontrar os mais diferentes motivos para justificar sua inação. A desculpa coloca sempre as coisas nas circunstâncias em que você não está. Veja alguns dos tipos mais comuns de desculpas:

- “Se tivesse instrução suficiente...”
- “Se tivesse saúde bastante...”
- “Se fosse inteligente bastante...”
- “Se fosse mais velho (ou mais jovem)...”
- “Se tivesse mais sorte...”
- “Se fosse menos pobre...”
- “Se estivéssemos no verão...”

Quando a força de vontade, a disciplina, a determinação e a sinceridade entram por uma porta, a desculpa sai pela outra. Quando temos a coragem e nos disciplinamos para levar adiante uma empreitada ou, por outro lado, assumir que tal empreitada não nos é prioritária, ou que não a queremos realizar, a desculpa torna-se desnecessária.

Quando somos capazes de enxergar a gravidade de uma situação e temos a dignidade de não nos omitirmos, lutamos contra a praga da desculpa, assumimos o nosso papel e fazemos o que temos que fazer, sem empurrar o problema para outros, mediante justificativas falsas.

As razões que as pessoas apresentam para não assumir alguma missão, às vezes, são sinceras. A questão é que isso não muda as coisas. Com razão ou

Um dos medos básicos, dos quais a pessoa precisa se livrar para triunfar, é o medo da pobreza. Para se livrar do medo da pobreza, a pessoa precisa se livrar das dívidas, primeiro controlando seus gastos e suprimindo as compras a crédito e, depois, liquidando gradativamente todas as dívidas já contraídas. O hábito da economia pode curar o “medo da pobreza” das pessoas, já que ao se acostumarem a guardar uma quantia pequena de seus rendimentos, não precisarão se endividar diante de uma emergência.

Acabe com o hábito da desculpa

É sempre um mistério para mim por que as pessoas passam tanto tempo se iludindo, deliberadamente, criando álibis para encobrir suas fraquezas. Se fosse usado de maneira diferente esse mesmo tempo seria suficiente para curar a fraqueza, de modo que então não seriam necessários álibis.

Elbert Hubbard

Suponhamos que Alberto chegue à sua casa à noitinha, e sua mulher lembre-lhe que têm um compromisso social naquela noite. Alberto, que não tinha assimilado muito bem a idéia desse compromisso, recebe o lembrete como uma ducha de água fria, daquelas que deixa a pessoa prostrada. Aí, Alberto diz à esposa que terão que adiar o encontro, pois o seu expediente foi muito desgastante e ele está até com um princípio de gripe.

Agora suponhamos que Alberto estivesse de fato num estado físico deplorável naquela noite. Se, porém, esse encontro social lhe acenasse com a possibilidade de ganhar um milhão de dólares, ele certamente faria qualquer coisa, tomaria um estimulante, faria massagens, acionaria o que estivesse ao seu alcance para não faltar. Isso significa que se a pessoa *quer*, ela faz. E, no entanto, ele cedeu à sua “zona de conforto” e preferiu quebrar a palavra dada. Por que fez isso? Simplesmente porque não teve coragem de assumir a sua vontade, recusar o convite e declarar que não queria ir àquele encontro.

Se você está seriamente comprometido com o seu próprio crescimento, uma das qualidades que deve cultivar é ser verdadeiro com os outros e consigo mesmo.

Se você está seriamente comprometido com o seu próprio crescimento, uma das qualidades que deve cultivar é ser verdadeiro com os outros e consigo mesmo, tendo a coragem de enfrentar as artimanhas do seu espírito, uma das quais é a de dissimular os fatos. Um exemplo de artimanha: você está com medo de tomar tal ação e então fica encontrando álibis, desculpas, para não fazê-lo, inclusive elegendo outras coisas como prioritárias. Isso chama-se *fuga*. Portanto, sempre que estiver relutando em fazer algo, examine com sinceridade os motivos, e se estiver no processo de fuga, trate de escapar dele. A receita é a mesma: *a ação cura o medo!*

não se pode mendigar, roubar ou comprar. Só se pode conseguir caráter construindo-o com as nossas próprias idéias e ações”.

A disciplina é o fator essencial na formação do caráter e, por conseguinte, também no desenvolvimento do poder pessoal, pois o torna hábil para controlar e dominar, entre outras coisas, o apetite, a tendência para gastar além da conta, a tendência de responder “com a mesma moeda” a tudo que seja ofensivo.

Sem dúvida, a disciplina é outra característica essencial das pessoas vencedoras, pois costuma fazer a diferença entre sucesso e fracasso. De fato, colocar em prática tudo o que estamos vendo neste livro, assim como conseguir tudo o mais que almejamos conquistar, dependerá em grande parte da nossa disciplina pessoal.

A auto-sugestão é determinante no caminho ao triunfo, e para que ela faça efeito, a repetição é fundamental, e sem uma razoável disciplina pessoal ninguém consegue concentrar-se para interiorizar e mentalizar aquilo que deseja.

A disciplina está diretamente ligada ao objetivo pessoal definido. Se o objetivo for o condicionamento físico, por exemplo, a pessoa vai acordar mais cedo para exercitar-se somente se sua vontade de entrar em forma for realmente muito grande, ou seja, o fato de estar fora de forma *incomoda mais do que o*

**Desenvolver a
disciplina pessoal
requer um
autoconhecimento
muito pronunciado.**

esforço que irá fazer. Assim, focalizar-se no sonho, no objetivo, é a receita para manter o entusiasmo e a disciplina. Pensar no trabalho a fazer para conseguir algo é bloquear-se. Uma vez definido e focalizado o objetivo pessoal, há que se fazer uso da lei do hábito para tornar a disciplina uma companheira constante, uma arma na conquista dos nossos desejos. Disciplina é questão de hábito e hábito é questão de disciplina.

Desenvolver a disciplina pessoal requer um autoconhecimento muito pronunciado, pois quanto mais conhecemos a nós mesmos, maior é a possibilidade de detectarmos as nossas falhas e suas causas e, portanto, maiores as chances de nos disciplinarmos.

Certamente você tem algum ponto em sua vida que considera falho na parte da disciplina e, mesmo sabendo-o, sente dificuldade em corrigir-se. Isso acontece, às vezes, porque somos acostumados desde pequenos a ter alguém nos disciplinando. Mesmo assim, você pode ter sucesso neste particular, bastando focar as vantagens que terá em desenvolver a disciplina por completo.

Se você acha que alguma coisa deve mudar na sua vida, então comece por disciplinar-se em melhorar a si mesmo todos os dias e em todas as áreas da vida. Não fuja das dificuldades, enfrente-as. Você não precisa entrar para o exército para adquirir a disciplina; basta focar os pontos fracos e trabalhá-los um a um. Identifique os pontos que deseja melhorar e assuma consigo mesmo o compromisso de mudar todos os dias, um pouco por dia.

É muito fácil disciplinar os outros, principalmente quando eles estão em posição de obediência em relação a você (pai para o filho, chefe para o subalterno, etc.). É também fácil nos disciplinarmos por imposição de outros (levantar para trabalhar, cumprir horário de almoço, etc.). Mas muitas pessoas pecam quando têm que disciplinar-se por si mesmas. Um exemplo muito presente, muito comum, é o de se fazer regime para emagrecer: como depende basicamente de nos disciplinarmos a nós mesmos, em geral não levamos o projeto adiante.

A conduta padrão é a que conta para as pessoas. Se você, por exemplo, chega freqüentemente atrasado ao trabalho, os seus motivos não são levados a sério ainda que um dia você tenha tido uma razão realmente forte para atrasar-se. Se, ao contrário, você é reconhecido como alguém que nunca chega atrasado, o dia que tiver que se atrasar não vai nem precisar se explicar. O seu padrão de conduta define uma linha de raciocínio, para os outros, a seu respeito.

Compromisso e disciplina

A força do caráter é medida sobretudo no cumprimento da palavra dada. Palavra empenhada é um compromisso sagrado. Os antigos tinham na palavra uma das coisas de maior valor na vida. Quando você faz da sua palavra algo sagrado, você manda para o seu subconsciente a noção de valor que você tem de si mesmo.

Se você quer ser respeitado pelos outros e por você mesmo (auto-estima), uma das coisas que deve fazer sempre é cumprir compromissos assumidos. Não assuma compromissos que não possa cumprir, mas jamais deixe de cumprir o que assumiu. Se for impedido por forças maiores, sobre as quais você não tem controle, comunique o fato à pessoa com a qual assumiu o compromisso, sempre com a maior antecedência que puder.

Como já vimos, toda mudança que queremos operar em nós mesmos depende do compromisso em formar novos hábitos. Comece assumindo a receita que damos a seguir:

Só por hoje:

- ❶ Tratarei de viver exclusivamente este meu dia sem querer resolver o problema de minha vida todo de uma só vez.
- ❷ Terei o máximo cuidado com o meu modo de tratar os outros, não criticarei ninguém, não pretenderei melhorar ou disciplinar ninguém senão a mim.

- ③ Adaptar-me-ei às circunstâncias sem pretender que elas se adaptem a todos os meus desejos.
- ④ Dedicarei 15 minutos a uma boa leitura, lembrando-me que, como é preciso comer para sustentar o meu corpo, também a leitura é necessária para alimentar a minha alma.
- ⑤ Praticarei uma boa ação sem contá-la a ninguém.
- ⑥ Se for ofendido nos meus sentimentos, procurarei que ninguém saiba.
- ⑦ Farei um programa bem completo do meu dia. Talvez não o execute perfeitamente, mas em todo caso vou fazê-lo e me guardarei bem de duas calamidades: a pressa e a indecisão.
- ⑧ Não terei medo de nada, em particular não terei medo de desfrutar do que é belo e não terei medo de crer na bondade.
- ⑨ Durante doze horas do dia posso fazer bem o que me desanimaria se pensasse que teria que fazê-lo durante toda a minha vida.

Tenha a aparência da pessoa que deseja ser

***O incapaz se cobre; o rico se enfeita; o presunçoso
se disfarça; o elegante se veste.***
Honoré de Balzac

Como vimos em tópicos anteriores, você tem, dos outros, o respeito que você mesmo se dá. Portanto, quanto maior o seu auto-respeito, maior será o respeito que terá por parte dos outros. Você estará perguntando: o que tem essa questão com a aparência pessoal? Tem tudo, porque à medida que você *parecer importante* para você mesmo, se sentirá importante e, em consequência, será tido como importante pelos demais. O modo como você se apresenta é um retrato do que vai no seu pensamento e no seu auto-respeito. E não espere nada melhor na atitude dos outros em relação a você.

As pessoas são julgadas pela sua aparência. Podemos concordar com isso ou não do ponto de vista da ética, mas isso não muda as coisas. Contra fatos não há argumentos. A sua aparência forma nas pessoas uma opinião a seu respeito e isso determinará a atitude dos outros para com você. A sua aparência é o seu *marketing* pessoal. As pessoas vão primeiro avaliá-lo a partir da sua aparência, vão tirar uma conclusão prévia e só então conversarão com você tendo uma boa ou má impressão a seu respeito. Se o nosso interior é digno de nota, devemos refleti-lo através de nossa aparência externa.

Pesquisas têm mostrado que as pessoas, em geral, julgam as outras pela primeira impressão e, quando não há mais que o contato visual, isso fica por conta da sua maneira de se vestir. Para verificar o efeito de uma simples gravata, por exemplo, foi feita a seguinte experiência: dois grupos de pessoas ficaram na porta de uma estação do metrô de Nova York pedindo aos passantes algum dinheiro para “completar a passagem”. Um grupo usava gravata enquanto o outro, não. O resultado foi que o grupo dos engravatados arrecadou muito mais dinheiro que o outro.

A lógica aparente indicaria que as pessoas considerariam os “sem gravata” como mais necessitados e, portanto, mais merecedores da ajuda. A realidade, porém, é outra. Certamente, o raciocínio das pessoas foi que os “sem gravata” seriam pedintes contumazes e, os outros, pedintes circunstanciais, ou seja, uns seriam malandros que gostam de viver à custa da boa fé das pessoas, enquanto os outros só estariam ali pedindo porque realmente tinham ficado sem dinheiro naquele momento.

Tal comportamento temos constatado no cotidiano, tanto nas reações das pessoas em relação a nós como através das nossas próprias reações espontâneas, impensadas. Quantas vezes nos pegamos tendo atitudes mais “respeitosas” com pessoas mais bem vestidas?

A aparência pessoal é um fator importante porque nela vai transparecer o que a pessoa é no seu interior. Considerando que você nunca terá uma segunda chance de causar uma primeira boa impressão, você deve tomar cuidado com a sua aparência pessoal. O cuidado na forma de se vestir, de conversar, podem parecer detalhes, mas são detalhes muito importantes. Se você tiver dúvida quanto a isso, procure então observar a forma como é atendido em qualquer lugar onde vá, estando bem vestido. É só um exemplo, mas reflete a realidade.

O uso de uniforme em diversas atividades como a militar, o esporte e outros, mostra a influência da vestimenta no psiquismo da pessoa. O soldado pensa e sente-se como soldado quando está de farda; um jogador de futebol tem postura diferente quando veste o uniforme da seleção do seu país. Você não se sente confortável numa solenidade se não estiver vestido de acordo com a ocasião. É o efeito da “embalagem” nos produtos, e ninguém ignora o impacto que ela causa.

Um ar de prosperidade sempre atrai a atenção e, ainda mais, uma atenção favorável, pois o desejo fundamental de todo ser humano é prosperar. A aparência de prosperidade não somente causa uma impressão favorável àqueles a quem queremos impressionar, como também tem um efeito positivo sobre nós mesmos. A nossa aparência, tal como a percebemos, seja boa ou má, manda para o nosso subconsciente a sugestão correspondente e, através do mecanismo do qual já falamos, isso volta ao nosso consciente e afeta a nossa autoconfiança.

A aparência pessoal é um fator importante porque nela vai transparecer o que a pessoa é no seu interior.

Conta Napoleon Hill que Edwin Barnes, o rapaz pobre que se tornou sócio comercial nos negócios de Thomas Edison e conseguiu fortuna, lembrou, para ilustrar a verdade da sua teoria sobre vestir-se bem: “Não tenho tantos ternos apenas pela impressão que isso poderia causar aos outros; tenho-os pela impressão que causam a mim mesmo”. Ele mesmo relata o que ocorreu quando se apresentou a Edison pedindo emprego: “Precisei fazer duas vezes a volta do edifício até conseguir coragem para me apresentar, pois sabia que tinha mais o aspecto de um vagabundo do que de um empregado aceitável”.

Pouca gente compreende a importância da “psicologia do vestuário”. A roupa constitui uma questão importantíssima e todos deveriam tê-la sempre em mente, a fim de sentir mais autoconfiança, esperança e entusiasmo. Não se iluda: o seu exterior físico afeta sim o seu interior mental.

Fazer economia ao comprar peças do vestuário é um péssimo negócio. O barato acaba saindo bem mais caro e as explicações são simples: as peças mais caras duram muito mais e mantêm a aparência de qualidade enquanto duram; permanecem na moda por mais tempo. A qualidade vem também na “assessoria” que você recebe na loja. E isso tudo é pouco se comparado com o efeito que a qualidade terá sobre o seu auto-respeito!

Temos falado basicamente do vestuário, o qual, sem dúvida, tem um peso considerável na aparência. Isso, porém, não é tudo. A aparência é o conjunto de todos os aspectos visíveis na pessoa. Todos esses aspectos devem receber iguais cuidados. Tudo o que foi dito em relação ao vestuário vale para os demais itens da aparência pessoal.

Como está provado que a aparência “fala”, você deve se certificar de que ela está dizendo coisas positivas a seu respeito. Como anda a sua imagem pessoal? Olhe-se no espelho e verifique se a imagem ali refletida é aquela que gostaria que fosse. Certamente você tem uma imagem ideal de si mesmo. Pois saiba que você pode tornar-se exatamente como imagina ser. Comece pela aparência pessoal, ou seja, verificando as roupas que usa, como anda, fala, conversa, etc. “Projete-se como quer ser e assim o será.” Você já deve ter ouvido falar que “o hábito faz o monge”; pois então vista-se e comporte-se como imagina que lhe seja mais conveniente. Esteja sempre atento para todos os pontos:

Cabelos: devem estar sempre limpos e cortados de acordo com a atividade da pessoa. O trabalho nas empresas e organizações em geral requer sempre cabelos curtos, cortados num estilo discreto, sem os exageros dos modismos.

Rosto: no caso das mulheres, a maquiagem deve ser discreta; no caso dos homens, recomenda-se, como ideal, não deixar barba, nem bigode. Porém, se for o seu caso, mantenha-os sempre bem aparados.

Dentes: a primeira preocupação com os dentes deve ser de ordem física, pois eles desempenham importante papel na saúde da pessoa. Depois vem a

estética. Falhas de dentes e dentes estragados constituem um sério entrave para o relacionamento e a autoconfiança.

Odores corporais: é por demais óbvio o efeito da desastrosa presença de odores desagradáveis decorrentes da falta de uma higiene adequada. Contudo, o excesso no uso de perfumes ou colônias fortes também causa muitos problemas de relacionamento.

Unhas: devem estar sempre bem curtas e limpas. O esmalte deve ser discreto.

Físico: a deformação física causada pela falta de exercícios e outros cuidados é uma causa muito importante de perda de autoconfiança, sem falar nos males que pode trazer para a saúde.

Postura corporal: a postura da pessoa não tem só o efeito de impressionar bem ou mal aos outros; a própria pessoa é contaminada pela postura desleixada. O postar-se de maneira ereta parece injetar mais energia na pessoa.

Andar: uma pessoa determinada, que sabe o que quer e vai decididamente em busca do seu objetivo, sempre anda mais depressa que as demais. Ela pisa firme, com vigor, e abre caminho por onde passa.

Falar: tal como no andar, a fala de uma pessoa bem-sucedida é clara, vigorosa, bem pronunciada, com volume certo (nem alto nem baixo demais). Quando você põe energia na sua fala, as idéias fluem melhor e você convence com muito mais facilidade.

Olhar: está aí um detalhe que pode parecer pouco significativo e, no entanto, pode ser decisivo. Os olhos “falam” mais o que se imagina. Numa conversação, é preciso manter o olhar firme nos olhos da outra pessoa. Isso inspira confiança.

Se você tiver dúvidas sobre a roupa, o corte de cabelo, etc., que deve usar, não perca tempo: inspire-se em pessoas que estão onde você quer estar. Você certamente saberá perceber como deverá ser a sua aparência, sem perder a sua própria personalidade. Certamente as mudanças não serão muito fáceis, mas serão perfeitamente possíveis se você insistir e repetir até incorporar os novos estilos pela força do hábito.

Portanto, nunca negligencie sua aparência; tome o cuidado de a todo momento ter a certeza de que você parece o tipo de pessoa que deseja ser. Se uma pessoa representa um negócio e quer mostrar às outras que se trata de um grande negócio, nada do que disser terá credibilidade se ela não tiver uma aparência compatível com essa grandeza. Assim acontece também em relação a você. Se a sua aparência nada tem a ver com a importância que você quer ter, nunca a terá, porque no íntimo não se sentirá como quer ser.

8

Melhore seu relacionamento consigo mesmo

Em alguns pontos deste livro você verá referências a uma verdade incontestável: cada pessoa é um ser único, com seu mundo, seu espaço, sua individualidade. Esta lei merece muita reflexão e deve ser um pressuposto fundamental para toda conduta ética. O significado desta verdade deve ser invocado sempre que envolvemos outras pessoas. Contudo, esta verdade tem que ser considerada também em relação a *nós mesmos*. Quando pensamos na nossa unicidade, na nossa individualidade, na nossa prerrogativa de sermos o que somos, ficamos mais fortes para valorizar a nossa própria existência.

Vamos aqui repetir uma recomendação cuja importância justifica plenamente a insistência: às vezes seremos tentados a selecionar as situações “mais importantes” nas quais “valeria mais a pena” aplicar os princípios que assimilamos através deste livro e de outras leituras. É o caso, por exemplo, de considerarmos que o emprego da autoconfiança requer um motivo especial e que em situações mais corriqueiras pode ser dispensada. Empenhe-se vigorosamente em evitar tal procedimento, pois a idéia é que você incorpore tais qualidades à sua personalidade por meio da lei do hábito.

Conheça e controle os seus medos

O medo é o pior dos conselheiros.
Alexandre Herculano

Segundo o dicionário, medo é “sentimento de viva inquietação ante a noção de perigo real ou imaginário, de ameaça”. A ocorrência do medo ante a noção de perigo real pode funcionar como um alerta salvador, como acontece,

de modo natural, às pessoas e aos animais. Entretanto, a paralisia que acomete a maioria das pessoas por medos de ameaças irreais limita seu progresso, acovarda, leva ao acomodamento, destrói a *autoconfiança*. É um dos maiores inimigos da tomada de decisões, uma vez que, juntamente com a dúvida, ele vai incutindo na mente da pessoa aspectos ou pontos pelos quais o seu plano não daria certo, levando o indivíduo a ficar inseguro, podendo até perder o rumo que havia planejado. É um dos maiores inimigos da realização pessoal e do triunfo.

De fato, a confiança em si mesmo é decisiva em qualquer empreitada e na rotina da vida, porém é uma das carências mais comuns nas pessoas, em diferentes graus. O desenvolvimento da autoconfiança começa com a eliminação dos medos que todos carregam. O medo vive sussurrando no ouvido das pessoas que elas “não podem fazer isso”, “podem fracassar”, etc.

Todo ser humano uma vez ou outra acaba enfrentando dificuldades que o distanciam de seus objetivos e que perante essas circunstâncias acaba tomando algumas decisões ou deixando de fazê-lo, em ambos os casos movido por algum medo. É importante ressaltar que todos nós temos medos, uns com maior intensidade outros com menor, mas todos temos.

Os medos, no seu conjunto, instalaram-se na mente das pessoas através de um longo processo e por meio de dois caminhos: a hereditariedade física e a hereditariedade social.

A hereditariedade física: a natureza tem sua lógica inexorável, segundo a qual, se por um lado vigora a lei da perpetuação das espécies, por outro existe a figura do predador que promove o equilíbrio populacional necessário à convivência das espécies. Assim, os mais fortes se alimentam dos mais fracos. A evolução dos seres vivos se deu, assim, por meio da adaptação ao ambiente e, sobretudo, na luta de sobrevivência do mais fraco ante o mais forte. Essa luta de milhões de anos deixou marcas na nossa carga genética. A luta e o correspondente pavor da ameaça fizeram com que o instinto do medo estivesse presente em todo animal.

A hereditariedade social: ao longo dos anos, as crenças e superstições foram transmitidas de uma geração à outra. O que somos hoje, isto é, o que pensamos e o modo como agimos, é o resultado da acumulação e transformação históricas desses traços culturais. Tais traços trazem junto os medos dos nossos antepassados. Todo nosso aprendizado foi influenciado pelas crenças e temores dos que nos ensinaram.

Entendendo os seus medos básicos

São muitos os medos que acometem as pessoas e todas sofrem de algum ou de alguns tipos de medo. Segundo Napoleon Hill, toda pessoa herda a

influência de seis medos básicos e sob esses medos principais podem ser agrupados os medos menores ou deles derivarem. São eles: medo da pobreza, da morte, da doença, de perder o amor de alguém, da velhice e da crítica.

A busca da realização e do triunfo implica, necessariamente, em dominá-los. O primeiro passo nessa luta consiste em conhecer a origem dos medos.

Examinemos, pois, cada um dos seis medos básicos.



Medo da pobreza: origina-se do hábito adquirido pelo homem de dominar seus semelhantes através do poder econômico. Os animais de uma mesma espécie lutam fisicamente entre si na busca do alimento e do domínio para fins de procriação. O homem descobriu uma maneira mais sofisticada de exercer seu domínio: o poder econômico. Através desse poder, ele ameaça os outros com a miséria.

A sociedade está fortemente associada ao dinheiro. O homem deseja ardentemente a riqueza e procura obtê-la de qualquer maneira, por meios legais, se possível, e por outros métodos, se não a puder adquirir legalmente. Ainda no pensar de Napoleon Hill, “nenhum homem teria o medo da pobreza se tivesse base para confiar nos outros homens, pois existe alimento, abrigo e vestuário suficiente para as necessidades de cada pessoa e todos desfrutariam dessas dádivas, se não fosse o hábito que o homem tem de querer para si mais que o necessário”.

Vivemos num mundo onde as pessoas tentam se sobrepor umas às outras. Como a lei da força física não tem muito valor nesses tempos (a não ser para os lutadores profissionais), o que determina o poder é o dinheiro, ou seja, uma lei informal que diz que uma pessoa é superior às outras pelo simples fato de possuir mais dinheiro. Ninguém gosta de se sentir inferiorizado por outras pessoas e isto explica uma parte importante do que chamamos “medo da pobreza”. Isto leva a pessoa a fazer “de tudo” em seu meio social, emprego, bairro, clube, etc., para não ser inferior.

Quem já passou por situações de pobreza sabe quanto ela é aflitiva pelas privações a que submete as pessoas. Sabe, porém, que isso não é tudo. Há ainda o preconceito, a discriminação da sociedade. A sociedade, desde séculos, se acostumou a avaliar as pessoas por suas posses e a considerar os pobres como pessoas de segunda categoria, cujos sentimentos não contam. Para constatar essa afirmação, basta observar que quando morre alguém rico e/ou famoso, há uma consternação geral, inclusive por parte das pessoas mais pobres. A morte de uma pessoa pobre não desperta nenhum pesar, a não ser nos mais próximos.

O medo da pobreza é muito forte inclusive entre as pessoas que já têm dinheiro, pois temem perdê-lo. Levar uma vida de privações é desagradável para qualquer pessoa, porém é muito mais desconfortável para quem já usufruiu de riqueza, pois quem se acostumou a levar uma vida de luxo e conforto fica apavorado diante da nova realidade.

Como já vimos, o hábito da economia é algo muito importante, mas as pessoas algumas vezes subvertem o seu sentido e acabam se tornando miseráveis com o medo de ficarem pobres. São as pessoas que, mesmo tendo posses, se tornam sovinas e se portam como eternos necessitados. É um erro, pois todo esse pensamento de medo de pobreza levará a pessoa a uma vida não confortável e, muitas vezes, de tanto a pessoa pensar em não empobrecer acaba de fato ficando pobre. O dinheiro foi feito para circular; quanto mais você circular seu dinheiro, mais ele voltará a você. Ford instituiu um salário mínimo dentro de suas empresas muito acima do que se praticava na época, seguindo o raciocínio de que quanto mais o povo ganhasse, mais poder aquisitivo teria e mais automóveis poderia comprar. Se você tem uma idéia da prosperidade que Ford conseguiu, vai concordar com ele. Viva com tranquilidade, não seja esbanjador, habitue-se a guardar alguma coisa para comprar o que você deseja e fazer frente a necessidades futuras e não, simplesmente, guardar tudo com medo de um dia ficar sem nada.

 *Medo da velhice:* resulta da noção da perda dos meios pessoais de obter sustento (pobreza), de obter o prazer, de exercer o controle sobre sua vida (dependência, perda do impulso natural para a preservação da espécie) e da privação gradual dos meios que nos permitem conviver em condições de igualdade com as outras pessoas. Está também muito associado ao medo da morte. É um medo muito estimulado pelos costumes sociais em culturas que discriminam os idosos.

Nós vivemos num mundo de jovens, onde a maioria esbanja vitalidade, e quando temos contato com nossos avós, pais, etc., ou seja, com pessoas que já passaram por muitas experiências, mas não têm a mesma vitalidade de antigamente, percebemos a discriminação que sofrem por parte da sociedade. Quando prestamos atenção à forma física um pouco debilitada, à saúde não tão eficiente como antes e a outras limitações mais, então sentimos medo do futuro.

Esse medo está, de certa forma, relacionado com o medo da pobreza, pois o mercado de trabalho praticamente não aproveita pessoas mais experientes “por não estarem mais aptas ao serviço”. Assim, as pessoas que estão chegando a uma certa idade, principalmente os assalariados, começam a ficar com medo do futuro e, às vezes, criam até perspectivas muito negativas dos anos seguintes, pois há o receio de que as limitações da velhice nos levem a perder o que acumulamos.

Também é muito relacionado com o medo da doença e da morte, porque a crença é a de que “se pode morrer a qualquer hora, de um ataque ou coisa assim”, entre os de idade avançada. Programando-se a tempo, pode-se descobrir que em qualquer idade há uma missão a cumprir e na velhice talvez ela seja muito mais importante, já que a experiência acumulada ao longo da vida é muito mais poderosa do que a força física de outrora, pois pode evitar que muitos incorram em erros desnecessários.



Medo da doença: do ponto de vista da herança física, resulta da luta travada dentro de cada corpo, entre o grupo de células construtoras e o grupo de células destruidoras. O medo, neste caso, nasce da lei natural do domínio do mais forte sobre o mais fraco. No plano social, o medo da doença nasce das históricas discriminações que os doentes sempre sofreram.

É também o medo gerado por uma insegurança que algumas pessoas têm com sua própria saúde. Tais pessoas não se sentem dignas e merecedoras de uma boa saúde, pois acham que há alguma coisa errada com elas. E realmente há, não propriamente com sua saúde física, mas com sua saúde mental, que vai transformar tudo o que acham que têm em realidade. São os chamados hipocondríacos. Assim, a programação errada é também a causa desse medo, uma vez que a realidade vivida vem da realidade imaginada. Então, se a pessoa tossiu uma ou duas vezes e já lhe vem à mente que está com pneumonia, a probabilidade de chegar a tal estágio é muito alta. O melhor remédio contra qualquer doença é a auto-sugestão positiva de saúde perfeita, pois não adianta nada tomar antibióticos fortíssimos se continuamos a dar importância à enfermidade e ao seu agravamento.



Medo de perder o amor de alguém: origina-se do instinto humano de querer manter sob seu domínio a pessoa que ama. Nos tempos pré-históricos, o homem raptava as mulheres e as mantinha no cativeiro. Este medo pode estar ligado geneticamente à lei da perpetuação das espécies.

Quando uma pessoa ama outra, pode existir aquela insegurança de que talvez a pessoa amada o deixe e parta com outra. Sofrer com esse sentimento de insegurança é um erro, pois se você realmente ama essa pessoa e demonstra isso com todo o seu interior, o que vai acontecer é que você vai se beneficiar, pois esse amor vai fazer mais bem para você do que para a outra pessoa. Se acontecer de, algum dia, ela o deixar, talvez você fique deprimido, mas isso passa, e existem neste mundo muitas outras pessoas dignas do seu amor. Não desperdice seus melhores momentos pensando nessa hipótese, não viva com insegurança, se entregue, relaxe e viva o momento. O benefício maior vai ser o seu.



Medo da crítica: o caráter gregário do homem, isto é, sua necessidade de viver em grupos, implica a necessidade de aceitação, aprovação. Esse fato, associado às suas capacidades de pensar e falar, gerou o temor das expressões reprovadoras que colocam em risco sua aceitação no grupo. Nasceu, desse modo, o medo da crítica. Os costumes sociais se encarregaram de exacerbar e incrementar esse medo, através das muitas convenções sociais, como a moda na vestimenta.

Esse medo se apresenta de muitas formas, das quais a maioria é de natureza insignificante, trivial, chegando até mesmo a parecer infantilidade.

A crítica faz parte de nosso cotidiano, mas também vem de uma cultura ou educação onde nossos pais e avós vivem repreendendo as crianças com a

preocupação sobre “o que os outros vão pensar”. Daí, com essa cultura bem calcada em nosso cérebro, nós simplesmente tomamos decisões baseados naquilo que os outros vão pensar se fizemos ou deixamos de fazer isso ou aquilo. Quantas coisas fazemos ou deixamos de fazer, até inconscientemente, por simples medo da crítica!

Esse medo constitui um controle imposto de fora para dentro e que, muitas vezes, só existe mesmo na mente da própria pessoa. Ainda que a crítica exista de fato, só a aceitamos se queremos. A ninguém é dado o direito de julgar alguém, mesmo porque quem critica geralmente não tem a solução para o problema. Uma firmeza total de propósito e a certeza de que as atitudes não implicam em problemas para ninguém, formam o “antídoto” para esse mal. Portanto, se você tem vontade de fazer alguma coisa, está convencido de que é o melhor e não vai prejudicar ninguém, faça; e não se preocupe se alguém o está criticando, porque os “críticos” são aqueles que gostariam de fazer aquilo que você está fazendo, mas não têm coragem para tanto.

O medo da crítica geralmente abala a autoconfiança e, muitas vezes, a iniciativa. É o maior inimigo da tomada de decisão e decorre de uma programação equivocada, gerada por uma demasiada importância dada à opinião de quem não resolve nossas questões e que critica simplesmente por criticar, não estando apoiado por fatos, apenas por opiniões ou impressões. Existem no mundo dois tipos de pessoas: as que realizam e as que criticam quem realiza. Se tem medo de errar, lembre-se: só não erra quem nada faz.



Medo da morte: é um dos medos principais e segue o raciocínio do medo da doença, mas se baseia em incertezas como “de onde viemos?”, “para onde vamos?”. Essas dúvidas são um dos principais inimigos das pessoas, que por muitas vezes não vivem uma vida adequada, simplesmente por ficarem pensando na morte.

A luta pela sobrevivência, herança da evolução das espécies, explica em parte esse medo que todos temos da morte. Por outro lado, o apego à vida material e o desconhecimento generalizado sobre o que sobrevém à morte, justificam a intensidade com que somos afetados por esse medo. Os terríveis tormentos do medo da morte podem ser atribuídos diretamente ao fanatismo religioso, fonte que é mais responsável por esse medo do que todas as outras fontes reunidas.

A morte é algo inevitável; pode ser que venha hoje, amanhã ou daqui a 80 anos. O fato é que nós não temos certeza absoluta de que amanhã estaremos vivos. Então, por que nos preocuparmos? Vivamos o dia de hoje com mais intensidade, procurando realizar o máximo de nossos objetivos e não nos preocupemos. Essa preocupação não merece nosso valioso tempo.

Se considerarmos e crermos que estamos aqui hoje para cumprir uma etapa na evolução pessoal e da humanidade, e que depois daqui continuaremos a evoluir, apenas desapegados dos aspectos materiais, em outras dimensões,

veremos que ter medo da morte perde todo o sentido. Tal convicção serve não apenas para quem tem medo da própria morte, mas também para quem teme perder alguém que lhe é caro, já que a revolta pela perda só serve para causar mais sofrimento, tanto para quem está passando quanto para quem compartilha da mesma situação.

Libertando-se dos medos para crescer

A pessoa que domina o medo pode triunfar em qualquer empreendimento, e já se conhece bastante sobre a mente humana para se saber que toda pessoa pode libertar-se dos efeitos dos medos acumulados durante todas as gerações, com o auxílio do princípio da auto-sugestão.

Muitas pessoas são supostas vítimas de determinados medos. Dizemos “supostas” porque, na sua grande maioria, são mesmo vítimas do “medo do sucesso”, ou seja, quando estão conseguindo destaque na área onde atuam, ou encontram um meio que pode lhes dar tudo o que sempre sonharam, começam a ter dúvidas do tipo “será que vai mesmo dar certo?”, ou “estarei mesmo no caminho correto?”. Tais dúvidas, resultado de uma programação errônea ao longo do tempo, vão imprimindo no subconsciente um clima de insegurança tal, que cria um bloqueio aos planos tão sonhados. Nesse caso, como no caso de qualquer outro medo, a solução é agir, direcionando seus pensamentos para onde se quer chegar e não se preocupando com a condição de onde se quer sair.

Mais informado sobre as origens e os efeitos paralisantes dos medos, você pode e deve combatê-los. Não se deixe abater por eles, enfrente-os, conscientize-se dos porquês dos medos, não permita que eles atrapalhem os seus sonhos. Encha-se de energia e aja! Só a ação espanta e cura o medo. Agir é o melhor remédio para combater qualquer temor, pois a perseverança leva à superação de obstáculos, criando autoconfiança. Além disso, um indivíduo com a cabeça ativa e ocupada com as coisas que realmente podem levá-lo até os seus objetivos, não deixa espaço para que se alojem os medos, sejam lá de que espécie forem. Se o seu medo o está impedindo de agir, de alcançar os seus objetivos, é porque são maiores do que o seu sonho. Lembre-se do caso de Papillon, dos alpinistas que chegaram ao topo das montanhas mais perigosas: certamente tiveram medo, mas o sonho deles era muito maior e nada os deteve.

Eleve sua autoconfiança à altura dos seus projetos

Temos dentro de nós todo o poder de que necessitamos para obter o que desejamos neste mundo, e o melhor meio de contar com esse poder é confiar em nós mesmos.

Um dos traços mais visíveis nas pessoas triunfadoras é que acreditam em si mesmas. Os vencedores sabem apoiar essa crença com uma atividade tão

ousada e dinâmica, que faz com que os outros percebam que eles acreditam em si mesmos. Observa-se, também, que a autoconfiança é contagiosa, impulsiva, persuasiva e atrai os outros, daí ser uma qualidade típica do líder. Por outro lado, ninguém presta atenção a uma pessoa que não confia em si própria. Os outros só acreditam em nós quando vêem que temos autoconfiança.

As pessoas não têm idéia das possibilidades que trazem adormecidas dentro si, esperando apenas serem despertadas, e somente poderão descobrir e despertar esse potencial após haver desenvolvido a autoconfiança em grau superior às influências negativas do ambiente em que vivem. O mundo, a história e até o nosso cotidiano têm muitos exemplos de pessoas que realizaram coisas tidas como “impossíveis” para a grande massa. O que tornou possíveis tais realizações? Milagres? Ajuda divina? Nada disso, apenas a crença em si mesmo, aliada a outros fatores como forte motivação, determinação, ação e persistência.

O cotidiano nos mostra pessoas com grandes limitações físicas lutando e conseguindo triunfar, enquanto tantas outras, às vezes até sem limitações físicas, vivem da ajuda alheia. Ford libertou-se da idéia da pobreza, desenvolveu a confiança em si mesmo, pensou no triunfo e conseguiu alcançá-lo. Nos dias atuais, o físico inglês Stephen Hawking, um dos mais respeitados no mundo, portador de uma grave doença que o deixou totalmente parálítico, tem somente a cabeça funcionando e uma mente sã, e continua suas atividades de pesquisador. Por muito, mas muito menos mesmo, milhões de pessoas se entregam à inércia. No que essas pessoas se diferenciam umas das outras, com toda certeza, é a autoconfiança. Quando a mente funciona apoiada com inabalável crença em si mesmo, nada detém a pessoa e o “impossível” não existe.

Evidentemente, o triunfo depende da conjunção de uma gama definida de fatores. A presença de apenas parte desse conjunto não leva ao triunfo completo. Assim, mesmo com sua importância decisiva, a autoconfiança sozinha não faz as coisas acontecerem. Ford transformou essa confiança num objetivo definido e apoiou seu objetivo com um plano decisivo. Os seus companheiros de trabalho, quando Ford ainda era operário, nada viam além do salário, e isso foi tudo o que obtiveram da vida. Nada exigiram de extraordinário de si mesmos.

Quando não temos autoconfiança, não vemos as oportunidades aparecerem, simplesmente porque achamos que não são para nós.

Criando e fortalecendo a autoconfiança

É um fato indiscutível que a autoconfiança é decisiva para qualquer realização, e é um fato não menos aceito, que qualquer pessoa pode desenvolver a confiança em si mesma. Assim, uma das constatações animadoras em relação à autoconfiança é que ninguém está predeterminado a ter ou não ter confiança em si mesmo. Por força de uma série de razões, umas pessoas acabam tendo

mais autoconfiança que outras. Entretanto, o autoconhecimento e uma boa noção do mecanismo da autoconfiança permitirão a qualquer pessoa desenvolver sua crença em si mesmo em níveis ilimitados.

Como tudo que se faz é questão de método e trabalho, um processo que certamente levará a pessoa a progressos nessa área consiste nos seguintes passos:

- A. Identificar os fatores que determinam a autoconfiança.
- B. Auto-avaliar-se em relação a cada um desses fatores.
- C. Estudar como desenvolver-se nesses fatores.
- D. Praticar os ensinamentos sistematicamente até chegar ao nível desejado.

A autoconfiança eleva-se consideravelmente quando dominamos o que fazemos, temos humildade para reconhecer que temos a aprender e temos a crença de que poderemos aprender.

Os antigos preceitos de que “a fé move montanhas” e “a fé realiza milagres” têm raízes bíblicas, mas, se entendidos fora do contexto meramente religioso, revelam uma grande verdade no cotidiano e estão estreitamente ligados à autoconfiança. Toda realização exige fé, ou crença, em si mesmo, nas pessoas, no objetivo definido.

O princípio profundo conhecido por fé está à disposição de todos. Quando a nossa vida é cheia de limitações, misérias e necessidades, é porque não chegamos à compreensão de que no nosso próprio espírito há um laboratório com todo o aparelhamento para engendrar a energia da fé.

Homens como Chaplin, Disney, Bell, Morse, Edison, Ford, Einstein, Gandhi e Santos Dumont foram “miraculosos”. Removeram o horizonte mental do homem comum e descobriram mundos novos. Realizaram os milagres que só a fé inabalável possibilita.

O desenvolvimento da autoconfiança começa com a eliminação do medo. Se enchermos nosso espírito de dúvidas e descrenças na nossa capacidade de

Toda realização exige fé, ou crença, em si mesmo, nas pessoas, no objetivo definido.

realização, então o princípio da auto-sugestão adquire esse espírito de descrença, e fixa no nosso subconsciente, como pensamentos dominantes, tais idéias, conduzindo-nos, aos poucos, para o redemoinho do fracasso. Mas se enchermos o nosso espírito com uma radiosa autoconfiança, o princípio da auto-sugestão apodera-se dessa crença, transforma-a no pensamento dominante e nos auxilia a

dominar os obstáculos que aparecem em nosso caminho, até que alcancemos o cume da montanha do triunfo.

Vença o medo da crítica e tenha coragem de lançar uma idéia, de arriscar uma opinião. Ação cura o medo. Ponha energia que a coragem vem. Muitas vezes somos surpreendidos com a confiança que pessoas depositam em nós e

que nós mesmos não temos. Ficamos até com um pouco de medo ante tal expectativa. É como se nos víssemos nas alturas e sofrêssemos de vertigem. Se as pessoas confiam em nós, por que não vamos nós confiarmos em nós mesmos?

Tal como os membros do corpo, a autoconfiança desenvolve-se quando usada, e se atrofia e desaparece quando não exercitada. Quando a autoconfiança desaparece, vão-se ideais, ambição, espírito de luta. Essa é uma desvantagem para quem herda riqueza e não precisa lutar. Se o medo da pobreza mina a autoconfiança, a riqueza herdada leva à inatividade da autoconfiança e à sua perda. São muitos os exemplos de pessoas que sofreram desse mal. A indolência forçada é muito pior que o trabalho forçado. Não se deve induzir alguém à desnecessidade da luta e nem, tampouco, nos aposentarmos dela.

Conta-se que um rapaz se determinou a ser um grande agente de publicidade, começou procurando os clientes que sabia serem os mais difíceis e chegou onde queria. Casos como esse mostram que, assim como a resistência encontrada fortalece os músculos, os nãos e as dificuldades devem ser vistos como oportunidades de fortalecer a autoconfiança e não de acabar com ela, como seria o mais comum e mais fácil concluir.

É da natureza humana e das outras espécies, a luta pela sobrevivência. A evolução das espécies e a lei da perpetuação condicionam a natureza dos seres para a luta. Essa luta faz desenvolver as virtudes inatas nas pessoas como a temperança, o autocontrole, a força de vontade, a autoconfiança. Sem a luta, elas não se desenvolvem. Da resistência, nasce a força e a autoconfiança. O papagaio de papel eleva-se com a resistência do vento e não a favor do vento.

Criando autoconfiança por meio da auto-sugestão

Vários são os fatores que estimulam a autoconfiança e os principais deles estão sendo tratados neste livro como, por exemplo, a auto-sugestão, o hábito de controlar as economias e poupar, o hábito de fazer mais do que a obrigação, o autocontrole e outros. Faremos, a seguir, algumas referências especiais à auto-sugestão, por ter ela um papel primordial na autoconfiança.

Entre os fatores que contribuem para desenvolver ou para reduzir a autoconfiança, nenhum, talvez, interfira mais fortemente do que a auto-sugestão. A auto-sugestão tanto pode contribuir para elevar como para reduzir a autoconfiança, de acordo com a natureza das sugestões que colocamos no nosso subconsciente. Se acharmos que não somos capazes de realizar uma determinada tarefa, o subconsciente vai assimilar essa sugestão e nos vai devolver exatamente a incapacidade que imaginamos. Portanto, o princípio da auto-sugestão não diferencia entre o que nos favorece e o que nos prejudica. Assim, se alimentarmos nosso espírito com descrença em nossa capacidade de realização, o princípio funcionará e incutirá no nosso subconsciente essa crença e isso

destruirá toda nossa autoconfiança, levando-nos ao fracasso. Então, muito cuidado com o tipo de auto-sugestão que você faz!

A experiência com a pulga, à qual nos referimos em tópicos anteriores, ilustra muito bem o mecanismo da auto-sugestão e como esta pode se tornar limitadora e bloqueadora da autoconfiança. Uma pessoa que só pensa em pobreza, atrai para si tudo que se harmoniza com pobreza e acaba por convencer-se de que ser pobre é o seu destino; perde toda ambição, acovarda-se e se entrega.

As pessoas têm, portanto, no princípio da auto-sugestão, uma das grandes forças da natureza à sua disposição. Desde que a pessoa o use em seu benefício (já que é muito comum usar-se esse princípio em seu prejuízo, inconscientemente), ela pode implantar no seu subconsciente tudo o que ela quer ser, fazer ou ter e, depois, pela lei da atração, chamar para si os fatos e pessoas que se harmonizam com esses desejos. Por meio desse recurso, a pessoa pode eliminar os medos, um a um, e desenvolver a autoconfiança. Partindo do fato de que se adquire ou se desenvolve a autoconfiança através do princípio da auto-sugestão, a pessoa deve, por conseguinte, sugerir a si própria, de maneira sistemática e repetida, que é capaz em todos os sentidos.

Ponha sua auto-estima no seu devido lugar

***Erros graves: julgar-se mais do que se é,
estimar-se menos do que se merece.
Goethe***

Auto-estima é a imagem que temos como verdadeira de nós mesmos. É o valor que atribuímos a nós mesmos. Uma pessoa que se deprecia tem a auto-estima baixa.

Auto-estima significa, portanto, o quanto você considera a si próprio, ou seja, o quanto acha que merece da vida. Se lhe fosse feita a seguinte pergunta: “Quanto você gostaria de estar ganhando no próximo ano?”, e você tivesse que responder na hora, teria um valor na ponta da língua? Qual seria esse valor? Se você pensa num valor e o acha muito elevado, significa que não se acha merecedor de tal soma. Nesse caso, a sua auto-estima está baixa.

Como a nossa auto-imagem determina o que achamos que merecemos e a nossa noção do que merecemos condiciona a nossa busca por conquistas, fica fácil entender a sua relação com a autoconfiança.

A auto-estima é adquirida e mutável. O meio ambiente, a educação que recebemos, as informações negativas ou positivas a nosso respeito, que são passados desde nossa infância por nossos pais e familiares mais próximos, a influência da TV, as leituras a que nos habituamos, tudo isso é responsável pelo nível de nossa auto-estima.

Para entender o estado de nossa auto-estima, devemos olhar para dentro de nós. Isso nem sempre será fácil, pois certamente vamos encontrar coisas de que não gostamos. Devemos também olhar para o nosso passado, pois assim conheceremos a origem, os porquês da nossa auto-estima ser como é. Quantas vezes ouvimos que éramos ou não capazes de resolver certas coisas, quantas vezes nos sentimos importantes ou não para nossa família? Nossos pais, certamente, nos amaram muito, mas isso não quer dizer que tenham nos dado a melhor herança quanto à educação. Analisando o passado, poderemos entender porque nossa auto-estima está como está e alterar o que deve ser alterado.

Analise o seu passado para compreender o seu presente, mas se o seu passado está determinando a sua baixa auto-estima, livre-se dele e reprograma o seu cérebro com coisas positivas a seu respeito. Use a lei do hábito e rompa com o passado, se ele não o ajuda. Tudo o que lhe interessa está no presente e no futuro.

Porque nos disseram que éramos incapazes ou não suficientemente inteligentes e o aceitamos como nossa realidade, passamos a acreditar-nos muito menores do que somos. Geralmente, nos é mais importante a opinião que os outros têm de nós do que a nossa própria e, aí, deixamos o controle de nossa vida e as decisões nas mãos de outras pessoas; e essas pessoas não vão resolver o nosso futuro. Quem tem que fazer isso somos nós mesmos. Olhe para o futuro, há muitas coisas na vida e você as merece. Para começar, reflita sobre o fato de que cada pessoa é um ser único, com universo próprio, com seus direitos pessoais inalienáveis, merecedor da mesma força do universo que qualquer outra pessoa.

À medida que se eleva a sua auto-estima, você se torna dono da sua vida, livre para decidir, mas a liberdade vem sempre acompanhada de responsabilidades, o que pode assustar quando a auto-estima não é muito boa. Algo que pode ajudar é estudar ou ouvir pessoas que sejam exemplo de sucesso, com auto-estima elevada, então perceber que muitas delas, no início, também tinham pouca fé nelas mesmas e com trabalho árduo, mas inteligente, conseguiram melhorar e chegar aonde chegaram. Se essas pessoas conseguiram, você também conseguirá elevar sua auto-estima e caminhar para o sucesso. Leitura positiva ajuda muito. Devemos olhar para dentro de nós mesmos, fazer uma auto-análise e perceber que, embora tendo muitas coisas das quais não gostamos, também temos outras de que gostamos. São essas as que devem ser valorizadas e, à medida que são desenvolvidas, as outras vão desaparecendo. Olhar dentro de nós e ver as coisas boas que temos é uma questão de hábito. Ao fazê-lo, adquirimos confiança em nós mesmos e sabemos que poderemos alcançar nossos objetivos.

**Analise o seu passado
para compreender o seu
presente, mas se o seu
passado está
determinando a sua
baixa auto-estima, livre-
se dele.**

Um sinal de como está a auto-estima é manifestada pelo ego: quanto maior for o ego, mais baixa será a auto-estima. Isto pode parecer contraditório mas é a verdade e a explicação é que, quando o ego é muito suscetível, muito exacerbado, a auto-imagem que a pessoa tem não a coloca acima dos fatos que desagradam o ego. Por exemplo: alguém se ofende porque não recebeu de outra pessoa uma deferência especial. Se a auto-estima da pessoa fosse alta, ela não daria importância ao fato, pois se consideraria legitimamente acima dele. Quando a pessoa precisa muito que “massageiem o seu ego”, é sinal de que o valor que ela se atribui é pequeno.

Outra situação parecida é da pessoa muito dependente de elogios, de auto-afirmação. Pessoas que gostam de se exibir, de chamar a atenção para si, que fazem questão que suas “façanhas”, ainda que corriqueiras, sejam objeto da atenção e da admiração alheias. Precisam disso porque não têm a noção de que sua capacidade para tais “façanhas” faz parte de si, não percebem tais talentos como sendo próprios do seu ser. E não têm essa noção porque não se valorizam bastante, isto é, têm a auto-estima baixa.

As pessoas que estão acostumadas a justificar suas derrotas temporárias referindo-se à sua falta de competência, e não desenvolvem a persistência para lutar e partir para a ação imediata, estão com a auto-estima abalada, e vão continuar nesse processo de perda do auto-respeito. Se você ainda não realizou seus sonhos, está na hora de mover-se para realizá-los, pois a inação ou procrastinação são alimentos naturais da baixa auto-estima.

Seu ídolo é alguém que você gostaria de se tornar? E por que você não pode? Por que você não pode ser um grande atleta? Por que não pode ser um grande homem de negócios? Por que não pode ser bem-sucedido em qualquer área que escolher? Você pode, basta se convencer de que merece e confiar em si mesmo.

Qual a diferença entre você e as pessoas que considera fantásticas, vencedoras? Simplesmente elas chegaram onde chegaram porque considera-vam-se vencedoras e confiaram em si mesmas e no que podiam realizar. Pois se alguém pode, simplesmente confiando em si, você também pode. Ninguém é melhor do que você pelo fato de ter mais dinheiro ou porque tem o que você gostaria de ter. Você e essas pessoas são iguais. Você pode conseguir o que quiser, mas *tem de acreditar*.

A auto-estima, auto-aprovação, o amor por si mesmo, é a chave para uma vida saudável em todos os aspectos. Quando realmente nos amamos e nos aprovamos, gozamos de boa saúde, somos criativos, fazemos amigos facilmente, enfim, temos prosperidade.

Então, nos amarmos e nos aprovarmos implica também nos conscientizarmos de que somos pessoas únicas, diferentes de todas as outras que já existiram, existem ou existirão, assim como é único qualquer outro aspecto na natureza. Portanto, não há sentido em competirmos com outras pessoas, nos

compararmos com alguém. Para quê? Afinal, nós somos únicos e é assim que devemos nos ver. Devemos ter por nós mesmos um amor incondicional e imenso, tão grande que transborde, exploda e saia por todos os nossos poros com uma incrível radiação, que atinja e ilumine tudo e todos à nossa volta. Lembremo-nos que o amor, como a felicidade, deve ser procurado onde sempre esteve: dentro de nós, nunca em outra pessoa ou outro lugar, somente dentro de nós mesmos.

A sua auto-estima também vai determinar como as outras pessoas o verão. Se você não ama e não respeita a si próprio, quem mais o faria? O amor próprio vem de dentro para fora, e não o contrário. As circunstâncias são determinadas pela sua auto-estima, pelo modo como você vê os outros, o mundo e a si mesmo.

Trocando a crítica pela análise

Um dos mandamentos para bons relacionamentos e também para uma mente sadia, positiva e produtiva, diz que não devemos criticar as pessoas, mas procurar entendê-las. Se for necessário fazer uma “crítica construtiva”, para ajudar alguém a melhorar algum aspecto, é melhor buscar caminhos diplomáticos que a levem a concluir aquilo que iríamos dizer-lhe, e ajudá-la a perceber que a falha é natural e universal, assim como a possibilidade da mudança. A crítica pela crítica é uma manifestação de mente envenenada.

Se essas afirmações são verdadeiras no que se refere à crítica aos outros, é óbvio demais que a nossa crítica a nós mesmos merece iguais cuidados. Se, por lógica, concluímos que não existe “crítica construtiva”, não deve existir também a autocrítica construtiva, válida. A não ser que se usasse o termo para subentender uma auto-análise, uma verificação de rota. Aí sim, poderia ser encarado como um fator importantíssimo rumo ao triunfo. Um navio, por exemplo, logo após zarpar, muda sua rota em apenas meio grau. É uma pequena alteração, pelo menos momentaneamente. Mas, se essa falha não for corrigida, o navio atingirá um destino completamente diferente do que havia planejado porque, com o decorrer da viagem, essa diferença, mínima no início, vai aumentando geometricamente e o leva para outro lugar, bem distante.

A crítica feita por qualquer pessoa, assim como a autocrítica, é sempre negativa e estimula padrões negativos de pensamento com intensidade proporcional à importância que o criticado dá ao crítico. Essa reação é diretamente proporcional, ou seja, quanto mais a pessoa que critica é importante para o criticado, maior o efeito da crítica. Não necessariamente a autocrítica terá maior importância que a crítica de outra pessoa, pois algumas vezes a auto-estima do indivíduo é tão baixa que a crítica dos outros pode adquirir maior importância que a sua autocrítica.

A autocrítica denota quase sempre uma não-aceitação, ou pelo menos uma insatisfação, com algum aspecto inerente à própria pessoa. Ora, esse aspecto insatisfatório é derivado de padrões de pensamento e conduta que existem dentro da pessoa, suas crenças. O que podemos e devemos fazer nesses casos é modificar as crenças, os padrões de pensamento, para que se modifiquem os aspectos insatisfatórios. É preciso, acima de tudo, elevar a auto-estima, para que possamos eliminar a autocrítica.

Em vez de nos criticarmos, devemos procurar reforçar cada pequeno aspecto de nossa personalidade que nos agrada, de tal forma que o fortaleçamos cada vez mais. Dessa forma sim, os aspectos negativos vão dando lugar aos positivos e poderemos chegar a um ponto de completa aceitação pessoal e a uma auto-estima incondicional.

Em vez de nos criticarmos, devemos procurar reforçar cada pequeno aspecto de nossa personalidade que nos agrada.

Abandonemos, pois, a idéia da autocrítica, e procuremos substituí-la pela idéia da auto-análise.

Entretanto, como a auto-análise está intimamente associada à auto-sugestão, é preciso tomar cuidado ao fazê-la. Os fatos que nos levam à auto-análise devem ter para nós um valor didático, visando fazermos melhor da próxima vez. A simples conclusão de que falhamos e que somos, portanto, incompetentes, incapazes, além de não corresponder à verdade, coloca no subconsciente essa noção de inutilidade e joga para baixo a auto-estima e, por conseqüência, a autoconfiança.

Como já foi dito, olhar para dentro de nós pode não ser muito agradável, pois nem sempre gostamos de certos aspectos da nossa personalidade. Mas se queremos crescer como pessoa, temos que fazer isso com espírito aberto, analítico e com disposição para mudar o que deve ser mudado.

Não é fácil aceitar as próprias falhas, mas dado esse primeiro passo importante, basta trabalhar para que novos hábitos substituam aqueles que devem ser mudados. Como saber se o que se está fazendo é correto ou não? É simples: recorrendo às decisões anteriores, vendo os resultados, analisando se isto nos deixa mais próximos ou mais distantes do nosso objetivo, e se não prejudicamos ninguém com isso.

Estar atento ao que se pensa e ao que se faz também é algo muito importante, pois percebemos se começamos a voltar às antigas programações que não nos levavam a lugar algum. Ela faz a diferença entre estar fazendo algo consciente de que é certo ou errado, ou estar fazendo-o inconscientemente.

Igualmente importante é reservar alguns minutos antes de dormir para fazer um balanço geral do dia, averiguando o que foi feito de produtivo, o que poderia melhorar, se tudo está indo conforme planejado para atingir as metas no prazo (daí a importância de especificar as metas e prazos para alcançá-las). Geralmente, esse exercício traz ótimos resultados.

Domine a sua timidez e siga em frente

*Sempre pedir licença, mas nunca
deixar de entrar.*
Canção de Caetano Veloso

Antes de começarmos a tratar da timidez, vejamos este texto de Luís Fernando Veríssimo, publicado no jornal *O Estado de S.Paulo*: “O tímido é a pessoa que mais teme ser chamado em qualquer lugar público, mas na platéia de um teatro, é justamente ele que muitas vezes é escolhido para a interação, e para viver, sem merecer, o seu pior pesadelo. Para não se arriscar, pede um lugar nas últimas filas e especifica: quer um lugar ruim, de preferência sem visão do palco, para também não ser visto do palco. Mesmo assim, fica nervoso. Quando batem no seu ombro ele grita “Eu não! Eu não!” até se dar conta que é apenas alguém querendo entrar na sua fila e que a peça ainda nem começou. Quando começa a peça, fica preparado. Ao menor sinal de interação, nem que seja um ator que se aproxime muito do proscênio ou olhe para a platéia de um modo suspeito, ele corre para a rua”.

A timidez é uma manifestação de auto-imagem negativa e de falta de autoconfiança. Tem sido uma das questões mais freqüentemente abordadas por psicólogos, certamente devido a sua alta incidência na população, e aos graves transtornos que produz na vida das pessoas acometidas por esse mal.

A timidez aparece como um medo quase incontrollável de se relacionar com outras pessoas, medo esse fundado no receio do julgamento dos outros (medo da crítica), ante a sua fraqueza psicológica, sua descrença em si mesmo. O tímido sente como que se o mundo pertencesse apenas “aos outros” e fosse ele um “intruso”, uma pessoa não desejada, que não tem o direito de estar ali e, sobretudo, de se manifestar.

Observando-se que a timidez pode ser notada com mais intensidade e freqüência em certos grupos humanos do que em outros, pode-se inferir que ela seja em parte explicada por fatores culturais, pela ação do ambiente. A experiência prática tem mostrado muitos casos de pessoas que foram desvalorizadas desde a infância e se tornaram pessoas muito tímidas. Se a pessoa tem alguma predisposição para a timidez, as zombarias e as críticas (especialmente dos pais, irmãos mais velhos, professores e parentes) de que ela se tornou objeto desde criança têm um efeito devastador sobre o seu psiquismo e ela se tornará um caso de timidez doentia.

Embora seja difícil saber em que proporção a timidez de uma pessoa seja de ordem congênita, e em que medida foi adquirida no ambiente, o fato é que a pessoa nunca se liberta totalmente dela. Vamos, pois, tratar aqui de “administrar a timidez”, tendo em mente exercer um controle relativo, mas suficiente sobre ela, de tal maneira que ela não nos impeça de conquistar o triunfo. Assim nos propomos porque um tímido nunca deixará de ser um tímido. Contudo, a

experiência prática tem mostrado que um esforço sistemático tem possibilitado uma convivência até “amigável” com a timidez, enquanto se realizam conquistas tidas como impensáveis.

Ao longo dos tempos, defeitos físicos ou qualquer particularidade que chamasse a atenção sobre a pessoa, eram motivos de estranheza, zombarias, discriminações. De algum tempo para cá tivemos uma mudança positiva nos costumes: as pessoas romperam até certo ponto com os convencionalismos e com uma estética padrão imposta, ficando mais livres para suas individualidades. Hoje, ser calvo, narigudo, usar óculos, etc., etc., são detalhes que deixaram de chamar tanto a atenção e ninguém mais precisa se retrair por causa deles.

Embora se desconheça alguma estatística que pudesse confirmar a suspeita, a vivência parece indicar que a grande maioria das pessoas sofre algum grau de timidez. O tímido circunstancial, aquele que não se mostra tão desenvolvido numa situação que ele não domina, parece estar presente em todas as pessoas. O tímido sistemático, que manifesta sinais de retraimento basicamente em todas as situações, este já se enquadra numa condição mais séria.

Algumas pessoas se julgam tímidas geralmente porque vivem repetindo esse padrão mental para elas mesmas, sempre dizendo-se tímidas. Quando, por exemplo, essas pessoas se sentem um pouco descontraídas em público, desembaraçadas um pouco acima do “normal” para elas, se assustam e tendem a se retrair; deixam de aproveitar o bom momento que estão vivendo, simplesmente pelo fato de terem repetido várias vezes que eram tímidas e por estarem agindo de modo incoerente com esse padrão.

Muitas pessoas usam a timidez para tirar algum “proveito”, o fazem por força de um hábito adquirido na infância para chamar a atenção para si e o utilizam como um alibi, um escapismo, uma fuga, para não se envolver, não se comprometer, não sair da “zona de conforto”.

Uma coisa que costuma deixar o tímido “sem jeito”, quando está num grupo ou com outra pessoa, é sua dificuldade em iniciar conversas, em achar assuntos para comentar. Habitue-se a se interessar pelas outras pessoas e a fazer perguntas sobre elas, sobre o que elas fazem, sobre suas atividades na comunidade, sobre suas famílias, sobre o que pensam sobre determinado assunto, e assim por diante. Estimule a pessoa a falar mais sobre cada assunto, perguntando sobre detalhes. Se você se mostrar um ouvinte atento e interessado, haverá assunto para todos os momentos, mesmo que você não diga quase nada e as pessoas ainda sairão dizendo que você é um “ótimo papo”. Além de sua timidez ter passado despercebida, você ainda praticou mais uma habilidade, se informou, fortaleceu a sua autoconfiança e granjeou amigos! À medida que você pratica essa técnica, você aumenta a sua coragem de conviver em grupos e também o seu repertório de assuntos.

A timidez “normal”, encontrada na quase totalidade das pessoas, não preocupa, pois consegue-se conviver com ela sem maiores desconfortos. Porém, quando essa tensão se mostra forte a ponto de interferir no desempenho, impedindo o raciocínio e a manifestação claros, então é hora de tomar alguma providência. A literatura é farta nesse tema e buscar a ajuda de um especialista está cada vez mais viável.

O excesso de timidez dificulta a realização do potencial das pessoas para serem líderes, porque acham que liderar não é o que elas sempre fizeram, que não “levam jeito” para a coisa e não se vêem à altura desse desafio. Isso pode, contudo, ser trabalhado. A mutação de personalidade geralmente acontece quando o seu propósito de ser bem-sucedido está bem forte dentro de você. Nesse momento, floresce dentro de você uma outra pessoa, forte e autoconfiante, que sabe para onde vai e como vai. Quando você se vir nessa condição, não se assuste, não se retraia; vá em frente, você está no caminho certo.

Afirmamos, inclusive por experiência própria, que a timidez não impede ninguém de realizar tudo o que deseja, assim como os sinais da timidez nunca desaparecerão por completo. Se você é jovem e sofre com a sua timidez, tenha certeza de que ela não compromete o seu brilhante futuro. Basta que você não se prenda a ela, não focalize sua atenção nela, mas sim nos seus sonhos e, sobretudo, não a use jamais como desculpa para não assumir os desafios da vida.

Assim, não há basicamente nada de muito grave em ser tímido e nem a pessoa tímida pode se considerar um caso isolado. Na verdade, muita gente “acima de qualquer suspeita”, inclusive humoristas famosos, artistas, políticos e até estadistas, sofriam e sofrem desse mal. Eles, porém, “passaram por cima” dessa limitação e, em certos casos, até tiraram proveito dela. Simplesmente evite que a timidez seja um padrão mental permanente para você e relaxe frente às situações. Tenha um grande sonho e vá em busca dele, que a timidez ficará para trás. Reflita sempre sobre um dos princípios fundamentais deste livro: cada pessoa é um ser único, com universo próprio, com seus direitos pessoais inalienáveis, “dona” do seu espaço neste mundo, exatamente como qualquer outra pessoa.

Não há dúvida de que a maior luta do tímido é com ele mesmo.

Não há dúvida de que a maior luta do tímido é com ele mesmo. Todo o bloqueio que sofre nasce nele mesmo. Os casos mais sérios devem ser tratados com especialistas, mas, para a grande maioria, controlar a timidez é só questão de vontade, decisão firme, autotreinamento e disciplina. O tímido precisa se conscientizar de que está deixando de aproveitar os melhores anos de sua vida e precisa, antes de mais nada, pensar constantemente que o universo lhe pertence como pertence a todas as pessoas, que tem direito a tudo que é bom e que, se pessoas comuns conseguem realizar as coisas de que o tímido tem medo, ele também pode realizá-las, colocando nisso muita força e energia. Precisa treinar-

se em puxar para fora a força que tem dentro de si e empregá-la para falar e agir, em todos os momentos. A timidez não resiste a uma vontade cheia de força e energia. Quando se põe energia e força no que se faz e se fala, tudo o mais abre caminho para nós. A ação cura o medo, como já vimos tantas vezes. Não constitui nenhuma desgraça nascer tímido; desgraça é se conformar com a timidez, é deixar de encarar de frente o problema e deixar de lutar contra ele. Nessa luta diuturna, o tímido conta com uma arma de eficácia decisiva: os princípios que estamos estudando neste livro!

Dê à sua saúde a atenção que ela merece

*Os maus homens vivem para comer e beber;
os bons comem e bebem para viver.*
Sócrates

A saúde, física e mental, está intrinsecamente ligada ao triunfo e à felicidade. Não há como ignorar esse fato. Podemos melhorar em todos os outros aspectos mas estaremos limitados se não tratarmos essa questão e ela depende, basicamente, da mudança de hábitos.

Os jovens, de uma forma geral, negligenciam a saúde por não perceber os seus efeitos, uma vez que eles só vão aparecer bem mais tarde. É como se tivessem uma “saúde de ferro” e inesgotável. Mais tarde, na maturidade, é que vão sentir os efeitos, e aí costuma ser tarde demais ou bem complicado para remediar. A vitalidade é como um talão de cheques: você pode fazer durar bastante, ou gastar tudo de uma vez.

Certamente não vamos ficar adiando para o futuro muitas coisas que nos dão prazer, pois o futuro é incerto. Entretanto, é possível viver bem o presente sem comprometer o futuro. Com equilíbrio, não só não comprometeremos o futuro, como o tornaremos melhor.

Muitas pessoas se desgastam mais nos períodos destinados ao descanso, isto é, nos momentos que deveriam ser aproveitados para a recuperação das forças, do que no trabalho propriamente. Em razão disso, apresentam pouca disposição para o trabalho porque não sabem aproveitar o descanso. Como resultado, ficam com uma aparência doentia e uma aparência doentia cria obstáculos para o triunfo.

Além disso, a falta de sonhos, projetos, metas, visão clara dos objetivos e de organização, tem sido a causa de muitos distúrbios para muita gente, gerando estados de ansiedade, perda de sentido na vida, doenças de fundo psicossomático. Quanto mais clara a nossa visão de futuro e das metas, menor a possibilidade de desenvolvermos certas doenças. Atitude mental positiva é condição para saúde, e medo, rancor, agressividade e desorganização, criam condições para doenças.

Você pode já não ser tão jovem em termos cronológicos, mas pode perfeitamente sê-lo em termos psicológicos. É tudo uma questão de atitude. Veja casos de pessoas como Dercy Gonçalves, que se recusam a aceitar o calendário como determinante de sua condição física e mental. Tenha sempre em mente esta grande verdade: envelhecimento não é sinônimo de doença.

Portanto, lembre-se: não é possível fazer omelete sem quebrar os ovos; você terá que renunciar a algumas coisas, mudar outras, para ter uma vida saudável. Querer o resultado sem se dar a esses pequenos sacrifícios é ilusório. Se deseja realmente ter boa saúde e uma vida saudável, você tem que mudar hábitos. Aceitar isso é uma atitude adulta.

A seguir transcreveremos, na íntegra, um alerta da Organização Mundial de Saúde, que consideramos de grande valor, especialmente em razão da sua origem:

**Quanto mais clara a
nossa visão de futuro e
das metas, menor a
possibilidade de
desenvolvermos certas
doenças.**



Fumo: O tabagismo é conhecido como um dos piores inimigos do coração, sendo causador de várias doenças. Eliminá-lo representa fator fundamental na prevenção da doença arterial coronária. Os cigarros ditos como de “baixo teor” são igualmente prejudiciais e, além do malefício que o fumo lhe causa, ele representa prejuízo para os que não fumam, pois a aspiração da fumaça traz produtos tóxicos para as artérias.



Alimentação: Quanto maior a quantidade de colesterol presente na circulação sanguínea, maior será a possibilidade de sua deposição nas artérias e formação das lesões que podem obstruí-las. Como regra geral, todas as pessoas devem ingerir alimentos que não contenham colesterol ou apresentem mínima quantidade. Deve também ser diminuída a ingestão de gorduras animais e aumentada a de óleos vegetais. Por estas razões é importante evitar a gema do ovo, carnes gordas, gordura de galinha, leite integral, creme de leite, manteiga, queijo tipo prato, frios, banha, etc.



Pressão arterial: A pressão alta (hipertensão) é um fator capaz de lesar suas artérias. Quanto maior a pressão arterial, maior essa possibilidade de lesão. Assim, a orientação médica para seu controle deve ser seguida rigorosamente e de modo permanente, não abandonando o tratamento através do remédio quando a pressão voltar ao normal.



Vida sedentária: A falta de exercícios contribui para aumentar o risco de doença arterial coronária, porque facilita o desenvolvimento da obesidade, eleva os níveis de gorduras sanguíneas e pressão arterial. Exercícios físicos realizados constantemente, sob forma de

caminhadas, por exemplo, sempre sob orientação médica, contribuem para a diminuição dos riscos da doença. No dia-a-dia, você deve procurar andar, dispensando o uso do carro para ir a lugares próximos.



Obesidade: O excesso de peso, além de provocar sobrecarga de trabalho para seu coração, está associado freqüentemente ao aumento de açúcar e de gordura no sangue e, como você já sabe, é fator de risco para suas artérias. Lembre-se: controle de peso deve começar na infância; não deixe que seu filho se torne obeso.



Tensões emocionais: As pessoas que se angustiam com problemas mínimos, que estão permanentemente em competição, com constante excesso de trabalho, aquelas que querem “abraçar o mundo com as mãos”, estão mais predispostas ao infarto do miocárdio, à angina de peito e à morte súbita. Dimensione com racionalidade seu trabalho e seus anseios.

AdministRANDO o stress

Stress é mais um dos muitos termos estrangeiros que incorporamos ao português falado no Brasil. Esse termo já é apresentado na forma aportuguesada como “estresse”. Poderíamos estar usando a expressão “tensão nervosa”, mas, como acontece em outros casos de uso de termos estrangeiros, aqui também ocorre de o termo original ser preferido por refletir uma situação específica. Assim, o termo *stress* acabou sendo adotado por ter, no contexto atual, o sentido de um tipo mais específico de tensão nervosa, ou seja, aquela provocada pela pressão do cotidiano.

O *stress* faz parte da vida das pessoas e dos animais. Estes também, quando ameaçados, são acometidos de *stress*. Esses estados, no entanto, são formas de defesa de que a natureza nos dotou para reagir ao perigo e exercer o instinto da preservação. Assim, um certo nível de *stress* é favorável para enfrentar as situações da vida. É a adaptação natural para a situação que se apresenta. Faz parte da natureza. Produz um estoque extra de energia. Por força dele, o corpo produz a adrenalina que aumenta a nossa energia física e mental. Portanto, quando em pequenas doses, o *stress* nos dá força e coragem. Alguém disse: “Um certo número de moscas é bom para o cão, porque o impede de ficar meditando sobre o fato de ser cão”. Portanto, uma certa quantidade de tensões normais produz incentivo à ambição e à realização.

Todos vivemos, em determinados momentos, situações de pressão, desafios, contrariedades, enfim, situações que podem trazer resultados benéficos (o desafio num campeonato, por exemplo, certamente fará com que os atletas se empenhem muito e consigam alcançar seu objetivo), ou maléficos, como

doenças físicas ou psicológicas causadas pela pressão do dia-a-dia, seja para conseguir o sustento da família, cumprir alguma meta no trabalho ou problemas no trânsito ou em casa, enfim, pressões que vão se acumulando, resultando em *stress*.

Assim, o *stress* ocorrido de tempos em tempos é considerado normal e, por ser normal, não acarreta nenhum mal aos indivíduos. Entretanto, a repetição do estado de *stress* acima do que pode ser considerado natural, vai provocar anomalias orgânicas e psíquicas que podem levar o indivíduo a contrair doenças e a mudar o comportamento. As tensões excessivas, repetidas e desagradáveis são prejudiciais e o sintoma de que se chegou a esse estágio é que o corpo se recusa a voltar ao normal.

Stress não se confunde com cansaço nem com doença. É um sinal de alerta que o nosso organismo nos envia quando vivemos momentos de tensão, bons ou ruins, para nos precavermos contra males maiores. Quando as pressões se acumulam e não estamos preparados para controlá-las, o resultado pode ser desastroso. Essa é uma situação que costuma produzir muita infelicidade. As conseqüências podem ser múltiplas, tais como ingestão de comida e bebida em excesso, conflitos com familiares, doenças como gastrite, artrites e úlceras.

As causas do *stress* são, na maioria das vezes, a pressão no trabalho e em outras áreas, a falta de tempo para descansar e fazer o que gosta. As pessoas chegam a esses estágios de exaustão mental por estarem dentro de um círculo vicioso, onde se tem pouco tempo e dinheiro, então o pouco tempo que sobra é para correr atrás de mais dinheiro.

O *stress* e a estafa se manifestam diferentemente em cada pessoa, afetando órgãos e sistemas fisiológicos de distintas formas. Muitos males sem causa aparente, após uma investigação do ritmo de vida, acabam sendo relacionados ao *stress* e à estafa. Nesse caso, a terapia principal consistirá numa mudança no ritmo e na forma de se encarar os fatos da vida. É, portanto, em boa dose, questão de atitude mental positiva ou negativa e autocontrole. Nunca é demais lembrar: podemos não controlar certos fatos, mas podemos controlar a nossa maneira de reagir a eles!

Os sinais de que o *stress* chegou ao estágio prejudicial e que requer, portanto, uma tomada de consciência, são os seguintes, entre outros: ficamos nervosos, não conseguimos raciocinar ou controlar nossos sentimentos, nos irritamos com facilidade, passamos a roer unhas e ranger os dentes, a evidenciar mais os tiques nervosos, perdemos o sono, acordamos cansados, estamos sempre com pressa mesmo sem motivo, nos agitamos diante de decepções insignificantes, somos acometidos de ansiedade exacerbada, sentimo-nos enganados, interpretamos palavras e gestos de outros sempre pelo lado negativo.

O *stress* se apresenta, de acordo com a sua intensidade, em três níveis: alerta, resistência e exaustão. Quando ocorre no nível de *alerta*, as sensações típicas que observamos são o suor, as mãos frias e o coração acelerado. Esses estados são propícios para o organismo se preparar para enfrentar uma situação

a que deve se adaptar. São sensações necessárias para reagirmos e nos reequilibrarmos. No nível chamado de *resistência*, os efeitos são mais acentuados, podendo apresentar-se sob a forma de gripes e cansaço excessivo. É um estado que inspira cuidados. No nível chamado de *exaustão*, podem aparecer estados patológicos como gastrites, pressão alta e outros. A pessoa se sente sem forças e sem ânimo.

Existem dois tipos de *stress*: o *agudo*, de início repentino e de curta duração, resultado de circunstâncias ou eventos excepcionais, e o *crônico*, resultado das pressões do dia-a-dia no trabalho, em casa ou em qualquer outro lugar.

O *stress* crônico é um mal típico dos dias atuais porque as mudanças no cotidiano das pessoas vêm ocorrendo numa velocidade tal que não permite uma adaptação adequada. A competição acirrada entre pessoas e organizações, a rapidez dos acontecimentos, a quantidade de informações, a violência cada dia mais presente, nossa agitação diária, nossas frustrações, nossos fracassos e muitos outros fatos que nem sequer percebemos no dia-a-dia, provocam um *stress* repetido em ritmo muito acima do normal. Mas nem por isso devemos aceitá-lo como parte de nós. Devemos reconhecer que ele existe, mas que não tenha influência sobre nossas ações.

O *stress* tem sido uma das principais causas de doenças e a habilidade de enfrentar as situações que o causam depende, em parte, de termos metas claras na vida e atitudes positivas. Assim, vemos que poderíamos reduzir o número de problemas que realmente causam *stress* a um valor muito pequeno mediante uma seleção e eliminação dos que não são dignos de preocupação. Como diz Robert Elliot, “a regra número um para evitar o *stress* é não se preocupar com ninharias; a regra número dois é: tudo é ninharia”. De fato há pessoas que se preocupam desnecessariamente com muitas coisas, como se procurassem motivos para lhes causar *stress*. Veja estes números:

- 40% de todas as coisas com que as pessoas se preocupam, nunca acontecerão.
- 30% de todos os aborrecimentos envolvem decisões passadas, que não podem ser mudadas.
- 12% concentram-se na crítica recebida de outras pessoas.
- 10% relacionam-se com a saúde, que piora quando a pessoa se preocupa.
- 8% poderiam ser descritos como causas *legítimas* de preocupação.

Caso não tenhamos conseguido prevenir o *stress* e ele chegue a se manifestar de forma acentuada, devemos parar tudo e passar a atacá-lo de

maneira inteligente. Como primeiro passo, devemos procurar identificar o que está por trás desse *stress*, analisando nossas relações familiares, nossa situação econômica, nosso emprego, nossos hábitos, o uso que fazemos do tempo, nosso repouso. Devemos, enfim, analisar todos os fatores e situações da nossa vida para localizar as causas. Uma vez identificadas as possíveis causas, precisamos rastreá-las para descobrir porque estão como estão. Se uma causa é, por exemplo, o relacionamento familiar, vamos analisar o que está causando esse estado e, se encontrarmos no trabalho a explicação, vamos verificar o porquê do trabalho estar em crise, e assim por diante, buscando, isenta e sinceramente, os porquês dos problemas. Uma vez identificadas as causas, já temos meio caminho andado no sentido de controlar o *stress*.

O segundo passo nessa luta é encontrar os procedimentos apropriados para solucionar os problemas e eliminar tais causas. Muitos dos ensinamentos deste livro o ajudarão a encontrar saídas para tais situações. Se, ainda assim, você não encontrar indicações de caminhos para a solução, recomenda-se procurar especialistas que possam assessorar mais especificamente o seu caso.

O “estressado” deveria rever os seus valores e ter uma visão mais clara do que realmente tem importância na vida, mudando o enfoque que vem tendo em relação a tudo. Em situações normais, a mera organização da vida já representa um grande progresso: separar e ordenar as coisas a tratar, para não ficar correndo em várias direções ao mesmo tempo. A carga total que recebemos pode parecer insuportável, mas não quando olhamos cada uma de suas partes. Podemos comer um boi inteiro, se o dividirmos em pequenas partes. Veja algumas táticas de validade comprovada para atacar as tarefas e canalizar adequadamente as tensões:

- ① Avaliar a real importância e urgência das coisas.
- ② Atacar primeiro as coisas que nos parecem mais fáceis, porque, à medida que vamos tendo pequenos sucessos, o *stress* vai diminuindo.
- ③ Programar as coisas mais difíceis para a parte do dia em que se costuma ser mais produtivo.
- ④ Ter objetivos pessoais claros, visão de futuro, dominar o que se faz e focar os resultados em vez do trabalho, tudo isso reduz as preocupações e cria mais energia.
- ⑤ Evitar decidir ou discutir um assunto enquanto estiver sob *stress*; num outro momento poderá ver as coisas de maneira diferente.
- ⑥ Trocar idéias com outras pessoas positivas. Só o fato de falar já estimula seu cérebro a encontrar saídas.

- ⑦ Treinar-se para perceber quando está reagindo irracionalmente, isto é, descarregando em alguma situação toda raiva pessoal acumulada em muitas outras situações que nada tenham a ver com a presente. Quando isso acontece, prejudica especialmente a você, que sofre fisiológica e psicologicamente, além de se expor à desaprovação, à má vontade e à antipatia dos outros, “fechando as portas” para você.

O melhor expediente consiste em prevenir o *stress* nocivo, repondo as energias gastas no dia, alimentando-se corretamente, fazendo exercícios de relaxamento, boas leituras e entretenimentos sadios (jogos, programas de TV e filmes, leves e positivos). Certas atividades neutralizam o *stress*, como criar *hobbies* salutareis, praticar esportes, passear. A música e a dança têm tirado muita gente do divã do analista e do consultório médico.

Periodicamente, sentimos a necessidade de nos desligar do cotidiano. Faça algo de que você gosta e que não tenha muito a ver com o seu dia-a-dia: aquele curso de pintura, uma viagem (mesmo que pequena). Use a imaginação, não se deixe levar pelo *stress*, distraia sua mente com algo que compense; esse é o verdadeiro remédio.

Vejamos algumas técnicas para administrar as diversas manifestações do *stress*:

- ① Manifestação física (distúrbios do sono, palpitações, dores de estômago, gases e outros)
 - A. Atividades recreativas, como natação, ginástica, jogos esportivos (as atividades físicas absorvem a ansiedade).
 - B. Controle da respiração – respirar vagarosa e calmamente durante o tempo de *stress*.
 - C. Relaxamento progressivo dos músculos, começando pela cabeça e pescoço e descendo por todo o corpo.
 - D. Meditação.
 - E. Ouvir música tranquila.
 - F. Ouvir a si mesmo (intuições).
- ② Manifestações no comportamento (comida e bebida em excesso, agressividade)
 - A. Limite ou elimine o uso do fumo e o consumo de álcool.

- B. Corrija dietas desequilibradas.
- C. Corrija os hábitos de sono.
- D. Limite o consumo de cafeína.
- E. Mude de emprego ou de atividade.
- F. Cultive novos conhecimentos.
- G. Tenha atividades sociais ou *hobbies* que lhe permitam relaxar.
- H. Use as técnicas de administração do tempo (agenda diária e outras).
- I. Cultive novos relacionamentos pessoais.

③ Manifestações emocionais (agitação, depressão)

- A. Tente reorganizar-se e identifique as respostas automáticas negativas que você tem numa situação de *stress*. O que realmente o aborrece nesses momentos? Analise e identifique quais as reações que podem funcionar para você.
- B. Não seja duro demais com você mesmo. Pense se realmente você sozinho é culpado de tudo que pensa ser. Não haverá outras pessoas para dividir as responsabilidades?
- C. Feche os olhos e imagine o bem que lhe fará um banho relaxante, ou estar numa festa, ou descansar tranquilamente em seu canto preferido... Visualize, enfim, uma situação agradável e você se sentirá nela.
- D. Lance mão do humor para administrar o *stress*. Quando algo acontece e você está prestes a ter uma crise de *stress*, encontre um motivo para dar uma boa risada.

Fazer algo pelos outros também ajuda muito. Muitas vezes constatamos que nos deixamos abater por coisas banais, enquanto muitos lutam com verdadeiros dramas. Outra coisa: pare de se irritar com os defeitos dos outros. Os defeitos dos outros são problemas deles e não faz sentido nos incomodarmos com eles. Também não se aborreça com coisas do passado. Seja, antes de tudo, um prático.

Tenha em mente que nunca ficará totalmente livre de algumas tensões, mas mudando suas atitudes e hábitos perante a vida, passará a conviver tranquilamente com elas e as usará construtivamente.

A solução química para o *stress* deve ser o último recurso. Você tem muitos caminhos que podem resolver o problema de forma natural. E se tiver que recorrer aos medicamentos, só o faça mediante prescrição médica.

Bem, agora que você conhece algumas técnicas para administrar o *stress*, lance mão delas sempre que precisar e tenha uma vida de qualidade, livrando-se dele ou reduzindo-o a níveis suportáveis, e convivendo pacificamente com ele.

Alimentando-se para viver bem

A alimentação é um dos assuntos mais presentes na mídia, atualmente, e ela não poderia ficar fora quando estamos tratando do papel da saúde no triunfo. Afinal, uma vida feliz e de realizações construtivas requer saúde e não se tem saúde sem uma alimentação adequada. Além disso, os efeitos da alimentação afetam diretamente dois fatores importantes do triunfo: a auto-estima e a autoconfiança.

Os animais não têm, basicamente, problemas com a alimentação. Eles selecionam instintivamente o que devem comer. Os humanos, não obstante ter no raciocínio a sua grande vantagem sobre os animais, complicaram enormemente uma coisa tão elementar como a alimentação.

Fatores culturais, o meio ambiente, o trabalho, a mídia, a ansiedade, as tensões, levam o ser humano a criar hábitos alimentares inadequados.

Comer em demasia, isto é, além das necessidades do corpo, é uma das principais distorções. Outras também importantes são o desbalanceamento nos nutrientes devido a preferências culinárias, a dietas mirabolantes, a ingestão excessiva de gorduras, açúcares e carboidratos. A má alimentação é também uma mostra da imprevidência humana, pois em geral seu efeito não aparece de imediato.

**A maioria das
doenças é
consequência da
má alimentação.**

Você já parou para pensar e analisar se sua alimentação atual é adequada, em vez de ser apenas “saborosa”? Você acha que ela vai lhe trazer mais benefícios do que complicações futuras? Pois é, a maioria das pessoas se esquece de analisar suas rotinas alimentares movidas pelos hábitos criados ao longo dos anos. Essa análise é muito importante, pois você vai perceber que, com um pouco de inteligência e criatividade, poderá ter uma alimentação prática, saudável e compatível com seu ritmo diário.

Independentemente de você ter ou não necessidade de controlar seu peso e sua dieta, é recomendável que você adquira uma tabela de calorias e de valores vitamínicos e a use no seu dia-a-dia.

A alimentação, por várias razões, tornou-se hoje um problema complexo. A progressiva industrialização, o crescimento das cidades, os transportes para maiores distâncias e os necessários armazenamentos, são fatores que conduzem, inevitavelmente, a perdas no valor e propriedades dos alimentos. O grande caminho que estes têm de percorrer desde o produtor até o consumidor criou,

igualmente, a necessidade de se recorrer a processos e tratamentos de conservação que, com frequência, resultam também bastante prejudiciais para o valor biológico dos alimentos.

Os alimentos cada vez mais “purificados”, como o açúcar branco e refinado no lugar do açúcar mascavo ou demerara, o arroz e a farinha brancos, em vez de integral, e o sal refinado também afetam a qualidade da nossa alimentação. O uso do sal marinho, por exemplo, ajuda a minimizar os malefícios do sal refinado.

A maioria das doenças é consequência de alimentação defeituosa. Uma alimentação sadia e completa contribui para um organismo equilibrado, são e feliz.

Sempre ouvimos falar da alimentação, como deve ou não deve ser, como preparar pratos saborosos com poucas calorias e completos de vitaminas, etc. Se tivéssemos catalogadas todas as informações sobre alimentação a que tivemos contato de alguma forma, poderíamos escrever um livro sobre o assunto. Entretanto, para uma boa alimentação, basicamente é necessário:

- Buscar qualidade e não só quantidade.
- Disciplinar-se aos horários das refeições.
- Não fazer “boquinhas” durante os intervalos entre as refeições.
- Comer devagar e mastigar bastante.

Sabemos, entretanto, como é difícil para o indivíduo o pleno controle da sua alimentação, dados os muitos fatores que agem contra, especialmente o ambiente. Não resta dúvida que, para conseguir autocontrole suficiente para levar tais compromissos a cabo, é necessário *atitudes mentais* bem formadas e maduras. Assim, pode-se concluir que alimentar bem a *mente*, para formar atitudes sadias, é a única forma de manter uma alimentação física saudável a longo prazo. Só uma mente bem alimentada poderá formar princípios e ter idéias de qualidade acima do normal, criando a possibilidade de levar a humanidade um passo a frente. Veja esta verdade da sabedoria chinesa:

“Dá um peixe a um homem, e o alimentarás por um dia;	alimentação física
ensina-o a pescar, e o alimentarás por toda a vida.”	alimentação mental

O primeiro passo para restabelecer hábitos alimentares saudáveis consiste em conhecer um mínimo sobre nutrição, por meio de fontes confiáveis. Depois,

talvez seja necessário mudar hábitos de vida, para então adequar a alimentação. Enquanto certos fatores estiverem produzindo ansiedade, dificilmente a pessoa conseguirá controlar sua alimentação. Será necessário cuidar da mente, assumir um maior controle da própria vida. Sem isso, não há dieta que resolva.

Assuma o controle da sua vida também neste aspecto e comece já uma vida alimentar mais saudável. A regularidade e a constância desses novos hábitos que você vai adquirir podem se tornar um diferencial de competitividade no seu dia-a-dia, pois uma alimentação saudável vai fornecer-lhe mais energia e, com isso, sua eficiência vai melhorar.

Aprimorando sua condição física

O homem, como os demais seres, foi dotado de natureza própria para lutar pela sobrevivência. Por muito tempo o homem só conseguiu sua subsistência empenhando-se fisicamente, na caça, na pesca, na luta com competidores, no cultivo, no processamento dos alimentos. Quem não se movesse, não comeria.

A divisão do trabalho, coisa bem recente, criou a condição que conhecemos hoje, ou seja, uma cadeia imensa de pessoas e organizações ocupadas nos mais diversos afazeres para que o pão chegue à nossa casa. Esse fato fragmentou o processo de produzir as coisas de que precisamos, gerou atividades estáticas para o homem e criou, com isso, um problema para ele: o sedentarismo.

A adaptação das espécies leva milhares e até milhões de anos, de maneira que não houve tempo para que o ser humano se adaptasse ao sedentarismo, e talvez, nunca venha a se adaptar, mesmo que a tendência seja de cada vez mais o homem perder a atividade física para a máquina.

A conclusão disso tudo é que, não estando o homem adaptado ao sedentarismo, ele depende do exercício físico voluntário para ter uma vida saudável. A atividade física é um requerimento da sua natureza.

A vida sedentária leva ao desenvolvimento de muitas doenças físicas e mentais e não traz qualquer benefício ao ser humano. Daí a importância de se mudar os hábitos sedentários em favor de uma vida mais saudável. Fazer exercícios freqüentemente, sem exageros, leva a um melhor desenvolvimento de todo o potencial do indivíduo; ajuda a manutenção de corpo e mente mais saudáveis. Fazer exercícios é apostar numa vida saudável.

Você algum dia teve uma forma física invejável que o enchia de orgulho? Você se lembra de como tinha autoconfiança, uma vitalidade que lhe dá saudades, como as coisas se realizavam com mais facilidade e rapidez? Então, por que não podemos voltar a ter uma boa forma física? Todos sabemos da sua importância, mas nem sempre nos dispomos a realizar um mínimo que seja de exercícios físicos. Geralmente, nessas coisas, acabamos por culpar nosso tempo como o principal responsável, embora não seja muito inteligente colocar toda a culpa no tempo pois, com 15 minutos diários de exercícios (abdominais,

flexões, pular corda, etc.), você já terá muito resultado e é só questão de criar o hábito.

Um bom condicionamento físico traz muitos benefícios práticos e até econômicos para a vida de hoje, além de um corpo mais bonito. Mantendo um bom ritmo de exercícios físicos e evitando hábitos nocivos à saúde, estaremos poupando nosso tempo e dinheiro, uma vez que a necessidade de comprar remédios e ir a médicos e hospitais é inversamente proporcional à consolidação de boa saúde física e mental.

Outro aspecto beneficiado indiretamente pela prática de exercícios é a ocupação da mente, já que toda atividade positiva é uma forma inteligente de aplicar o tempo. Sem contar que esvazia-se a cabeça dos assuntos banais que teimam em povoar nossos pensamentos, dando chance ao subconsciente para agir, passando respostas para indagações mais nobres, de acordo com a sua programação.

Diariamente, ao levantar, deveríamos fazer uma série de exercícios: respiratórios, massagem capilar e de toda a pele e alguma ginástica (de preferência em local bem arejado e de frente para o sol). Isso permite um aumento na irrigação sangüínea, melhor distribuição de oxigênio nos órgãos de movimentação e uma melhor captação de energia.

Acatar a supervisão técnica de alguém experiente em condicionamento físico também é importante, pois lesões e dores vão implicar gastos com remédios e perda de tempo e rendimento.

Tudo é questão de prioridades que estabelecemos para nós mesmos. O que você faria se seu patrão lhe pagasse para fazer exercícios? Diria que não tem tempo para isso, ou se transformaria num verdadeiro atleta? Você sabe que as recompensas de uma atividade física feita de forma regular são muito mais vantajosas. Mude seus hábitos, tenha uma boa alimentação, divirta-se com frequência, faça alguns exercícios regularmente e você se sentirá muito mais disposto e confiante o suficiente para enfrentar qualquer desafio.

Mantenha o bom humor e viva enquanto cresce

***Poucos são os que nunca tiveram uma oportunidade
de alcançar a felicidade e menos ainda os que
aproveitaram essa oportunidade.***

André Maurois

Bom humor e felicidade andam juntos. É difícil dizer qual vem primeiro, qual é a causa e qual é o resultado, mas o fato é que são inseparáveis. E como não se pode imaginar triunfo sem felicidade, não se pode supor triunfo sem bom humor.

A qualidade da sua vida vai ser determinada pela qualidade dos seus pensamentos. Todo dia temos milhares de pensamentos. Tudo está nos pen-

samentos. A tristeza e a depressão não têm existência própria e, portanto, não atacam ninguém. Tudo está na mente. É questão de escolha ter ou não pensamentos que levam à tristeza e à depressão.

Certamente, se você praticar tudo o que estamos vendo neste livro, pouca margem deixará para o mau humor, pois estará trilhando os caminhos do pensamento positivo. Contudo, algumas observações específicas contribuirão muito para você atingir esse estado de espírito. Nunca será demais, muito ao contrário.

Estranhamente, pequenos contratempos do cotidiano costumam nos fazer quase tão infelizes quanto uma tragédia. Parodiando um programa de TV, parece

O dia de ontem é apenas um sonho. O dia de amanhã, uma simples visão. Mas o dia de hoje bem vivido faz de cada dia passado um sonho de felicidade, e de cada dia futuro, uma visão de esperança. Sejamos, pois, cuidadosos com o dia presente.

aquela história de “pequenos incidentes, grandes transtornos”. Costuma-se dizer que “a pior dor é a dor que estamos sentindo”. Isso pode ser verdade sob o ponto de vista do impacto para a pessoa naquele momento, contudo é também uma forma de infelicitizar-se a todo instante, deixando de usufruir e valorizar os bons momentos, aqueles nos quais não estamos vivendo um drama maior. Geralmente, quando estamos vivendo uma situação realmente trágica é que nos damos conta de que deixamos “passar em branco” e não aproveitamos bem os bons momentos.

Outra mania que temos é de situarmos nossos momentos de felicidade nas lembranças do passado e nas esperanças do futuro, negligenciando o único momento concreto que temos, que é o presente. Veja esta lição extraída do sânscrito: “O dia de ontem é apenas um sonho. O dia de amanhã, uma simples visão. Mas o dia de hoje bem vivido faz de cada dia passado um sonho de felicidade, e de cada dia futuro, uma visão de esperança. Sejamos, pois, cuidadosos com o dia presente”.

Mestre Ataulfo Alves foi profundo ao colocar na sua música a frase lapidar: “Eu era feliz e não sabia”. Essa frase mostra com rara agudeza como negligenciamos o nosso presente. É trágico, mas corremos o risco de algum dia, lá na frente, chegarmos à mesma conclusão a respeito dos dias atuais. Que tal fazermos tudo que precisa ser feito para transferirmos essa percepção para os dias presentes e mudar a frase para: “Eu sou feliz hoje e o sei”. O poema “Instantes”, de Nadine Stair, durante muito tempo atribuído a Jorge Luis Borges, traz uma comovente confissão de fim de vida. Veja alguns trechos que extraímos do poema: “Se pudesse viver novamente minha vida, na próxima trataria de cometer mais erros, não tentaria ser tão perfeito, relaxaria mais, correria mais riscos, faria mais viagens, contemplaria mais entardeceres, subiria mais montanhas, nadaria mais rios... se pudesse voltar atrás trataria de ter somente bons

momentos. Pois, se não sabem, disto está feita a vida, só de momentos; não percas o agora”.

Todo dia a gente toma uma decisão: ser feliz ou não ser. A vida é curta e muitos de nós deixa de vivê-la tratando-a como se fosse um ensaio. Acordemos enquanto é tempo: a vida não é um ensaio, ela é o jogo, é o próprio espetáculo. É como diz a canção do Gonzaguinha: “Eu sei que a vida podia ser bem melhor e será, mas isso não impede que eu repita: é bonita, é bonita e é bonita”.

Você pode se contrariar, se irritar a todo momento, se quiser, se o seu estado de espírito for favorável a isso. Você encontrará reais motivos para isso, em tudo à sua volta. Mas quem ganhará com isso? Certamente ninguém ganhará nada, mas, com toda certeza, alguém vai perder, e esse alguém é você. Do mesmo modo, se você quiser alegrar-se, maravilhar-se, você também encontrará motivo em tudo, tal a exuberância da vida, da natureza. Você escolhe.

O pensamento é o que diferencia o homem dos outros animais: a capacidade de discernimento, de pensar, enfim. Mas será que todos os seres humanos passam a maior parte do tempo pensando, *realmente*, no sentido mais puro da palavra? Sim, porque não basta simplesmente captar os impulsos que nos trazem os pensamentos quando estamos, por exemplo, nervosos ou eufóricos. O *verdadeiro* pensamento se dá quando a mente está tranqüila e calma, ainda que tenha que sobressair-se em relação ao ambiente que a cerca. É aí que surgem as idéias produtivas e, porque não, lucrativas. Manter-se mentalmente nesse estágio significa sempre ser justo e paciente com tudo e com todos, ter as idéias originais que trazem progresso, encontrar a melhor saída para as diversas situações, entre outras vantagens. Esse nível mental, para ser conseguido e mantido consistentemente, exige algumas características do nosso temperamento, tais como entusiasmo, auto-estima elevada e *bom humor*.

Acordemos enquanto é tempo: a vida não é um ensaio, ela é o jogo, é o próprio espetáculo.

Além de contribuir para um bom discernimento, manter o bom humor também traz outras vantagens, tais como relaxamento, aumento da capacidade de concentração, implicando maior eficácia na realização das tarefas. Podendo se concentrar melhor, você tem condições superiores de programar seu subconsciente para o que deseja. Pode manter sempre a boa saúde através de auto-sugestões dirigidas. Enfim, é dotado de poder pensar como se o amanhã já fosse agora, materializando assim a situação na qual deseja encontrar-se. De fato, quando se está de bom humor, os problemas parecem menores, as soluções são mais facilmente encontradas e tudo parece fluir melhor. Conseqüência: uma vida mais tranqüila, mais relaxada, mais longa.

Quem tem ou adquire uma personalidade alegre e bem-humorada consegue contagiar os outros à sua volta e, conseqüentemente, atrair pessoas

também de elevado astral para seu convívio. Tais pessoas têm um rendimento diário bem melhor que as pessoas mal-humoradas. Ao contrário, a pessoa mal-humorada geralmente não gosta de se relacionar com outras pessoas, é mais fechada e não consegue ver nada de interessante à sua volta. Cuidado: pessimismo leva à depressão e esta deixa uma cicatriz emocional que contribuirá para acentuar ainda mais o pessimismo, criando um círculo vicioso extremamente negativo.

Quem tem ou adquire uma personalidade alegre e bem-humorada consegue contagiar os outros à sua volta e, conseqüentemente, atrair pessoas também de elevado astral para seu convívio.

Bom humor e otimismo também andam juntos. Nunca vemos nenhum pessimista de bom humor. Portanto, treine-se para o otimismo, criando o hábito de esperar o melhor da vida. Já vimos que recebemos da vida somente o que esperamos dela. Além disso, é muito vantajoso esperar sempre o melhor da vida. Se acontecer o que se espera, usufruímos antes e depois. Se não acontecer o que se espera, usufruímos pelo menos o “antes”. Se esperar o pior, sofreremos no “antes” e ainda corremos o risco de que o que se espera aconteça (lei da atração). Mesmo que não aconteça, continuaremos sofrendo por esperar o pior. O otimista tem mais anticorpos. O sistema imunológico é uma defesa que tem a ver com a lei da preservação da vida. Ele funciona bem quando nota que há vida a preservar.

Alegria é vida. A alegria, o sorriso legítimo, dão sinais de vida que ativam o sistema imunológico.

O bom humor favorece a “presença de espírito”. Temos “presença de espírito” quando estamos naquele estado de relaxamento e agudeza de reação mental que damos às situações ou observações dos outros, as respostas mais criativas, engraçadas, interessantes, em suma, eficazes. Paula Nei era um jovem boêmio que viveu no Rio de Janeiro, no início do século. Estudava medicina, mas era, digamos, muito pouco aplicado. Num exame oral sobre anatomia, o examinador perguntou quais eram os ossos da cabeça. Paula Nei não sabia, mas não se perturbou. “Não consigo me lembrar, mas estão todos aqui”, respondeu, apontando para a própria cabeça. Isso é presença de espírito e só uma pessoa que conserva o bom humor em qualquer situação é capaz de tê-la.

Algumas pessoas ficaram famosas, entre outras coisas, pela sua imperturbável presença de espírito, que lhes permitiu “sacadas” memoráveis. O presidente eleito Tancredo Neves, quando preparava o seu ministério, foi abordado por um assessor sequioso por obter uma das vagas, dizendo que a imprensa insistia que ele seria o ministro de tal pasta e queria saber o que lhes podia dizer. Tancredo, calejado político mineiro, encerrou a questão: “Então o senhor diga a eles que foi convidado sim, mas que não aceitou ser ministro”. José Maria de Alkimim, outro político mineiro, teve um lapso de memória um dia ao perguntar ao filho de um amigo como ia seu pai. O rapaz, surpreso,

respondeu: “Mas Dr. Alkimim, meu pai já morreu!”. Alkimim, então, sem se perturbar, arrematou: “Morreu para você, filho ingrato. Para mim ele continua vivo aqui no coração!”.

Será necessário algum esforço para mostrar que uma pessoa assim vive mais e melhor? Certamente essa pessoa não se deixa desgastar com fatos de somenos importância...

O ser humano é muito interessante, pois embora possa determinar seu próprio estado mental e escolher se vai estar bem ou mal-humorado, nem sempre, porém, consegue manter o bom humor. O importante é verificar qual a proporção do tempo que passa bem-humorado e qual passa mal-humorado. Logicamente, se você passa mais de 20% do tempo de mau humor, algo está realmente errado e precisa ser identificado e trabalhado.

Você já deve ter tido a oportunidade de observar o efeito que algumas boas gargalhadas fazem.

Manter o bom humor (claro que, às vezes, até o mais bem-humorado ser que existe sai do sério, isto é, tem uma recaída no mau humor) é uma espécie de remédio. Seu efeito é também cumulativo, pois quanto mais mantivermos o bom humor, mais fácil será fazer com que ele se manifeste, e quanto mais ele se manifestar, maiores são as nossas chances de nos tornarmos pessoas mais felizes, mais calmas, mais positivas, enfim, melhores. Manter o bom humor diante de uma situação desfavorável, desagradável, depende de muito autocontrole. Essa não é uma tarefa fácil, mas nem de longe é impossível. A primeira coisa a fazer é lembrar-se de que situação desfavorável, e nossa reação a ela, são duas coisas bem separadas, e que a primeira não precisa trazer necessariamente uma reação negativa. A segunda coisa a fazer é, tanto quanto possível, distanciar-se do fato gerador do mau humor e tomar contato/pensar em coisas positivas, que nos agradam. Certamente todos nós já passamos pela experiência de, num momento de mau humor, acontecer algo de agradável para nós e, como num passe de mágica, mudarmos de humor.

Tudo na vida, ou pelo menos muita coisa na vida, é questão de hábito. Há hábitos mais saudáveis e outros menos saudáveis. Entre os saudáveis está um que merece destaque, porque tem o poder de operar uma transformação dentro de nós, que faz aumentar nossa auto-estima, nos torna mais confiantes, diminui o *stress*. Estamos falando do hábito de sorrir. Sorrindo, liberamos hormônios que enviam mensagens ao nosso cérebro, o qual reage nos fazendo ficar de bom humor, felizes.

Você já deve ter tido a oportunidade de observar o efeito que algumas boas gargalhadas fazem. Talvez você já tenha visto um filme, uma peça, ou participado de uma roda de amigos que lhe proporcionaram gostosas gargalhadas. Prestou atenção no seu estado de espírito logo depois? A gente fica leve, desaparecem dores de cabeça, se desfazem estados de ansiedade, melhoram estados mentais e físicos.

Outro remédio muito bom para essa tendência que temos, de nos permitirmos perder o bom humor por pequenos incidentes do cotidiano, consiste em prestar auxílio a pessoas em dificuldades. Esse procedimento, além de nos fazer sentir melhor, nos faz ver que nossos dramas podem ser realmente ninharias.

Aproveite as pequenas alegrias da vida, enquanto estiver buscando as grandes. Seja feliz *enquanto* desenvolve o seu projeto de vida. Se esperar chegar lá para ser feliz, pode ser que não chegue. Se você não é feliz no caminho que leva ao triunfo, não será feliz quando o triunfo chegar. E será penoso, e possivelmente inviável, chegar lá. Você não será “mais” triunfador por ter sofrido mais. É como empreender uma longa viagem para realizar uma missão. Você pode aproveitar bem o tempo da viagem ou não, mas convém não esquecer que esse será um pedaço da sua vida.

Busque o seu objetivo com perseverança, mas não descuide nunca das belezas que encontrar no caminho. A própria natureza, da qual fazemos parte,

Aproveite as
pequenas alegrias
da vida, enquanto
estiver buscando
as grandes.

embora nem sempre nos demos conta disso, é uma mostra permanente de simplicidade e felicidade. Quando nos sentimos infelizes, muito provavelmente estamos nos distanciando da natureza. Uma das descobertas mais interessantes no mundo animal é a que mostrou que os pássaros não cantam porque estão felizes, mas são felizes porque cantam. Portanto, não espere as coisas estarem todas certinhas para exercitar o bom humor. Se agir assim, é possível que nunca venha a ter a chance de exercitá-lo. Sobriedade e seriedade não excluem o bom humor. Como diziam os antigos, “quem canta seus males espanta”. Lembre-se: o sorriso custa muito menos que a eletricidade, e dá mais luz.



Melhore seu relacionamento com os outros

O que acontecerá quando morrermos não será uma prestação de contas do tipo: quantas vezes faltamos à missa, ou quantos palavrões falamos, ou se demos mais ou menos esmolas, mas sim, quantas pessoas foram mais felizes porque seus caminhos se cruzaram com os nossos.

Norman Vincent Peale

Cada pessoa é uma entidade única, um universo próprio. Essa é a Lei da Individualidade e, é também, a Lei da Liberdade, pois quando compreendemos realmente a lei da nossa própria individualidade, vemos que ela encontra expressão quando a estendemos a todas as outras pessoas. A compreensão dessa verdade nos dá a medida da importância das pessoas e do respeito que todas elas merecem.

Esta pequena introdução acima deve tê-lo feito refletir sobre a forma de encarar e tratar as outras pessoas. Essa é uma parte fundamental das relações humanas, mas não é só. Você sabe que viver em sociedade é próprio da natureza humana. De fato, ninguém consegue viver e realizar seus objetivos sozinho. Essas são outras razões pelas quais o esforço em desenvolver a habilidade de se relacionar bem com os demais é de suprema valia.

Sobre este ponto você não deve ter a menor dúvida: grande parte do seu triunfo em todos os campos (familiar, amoroso, nos negócios, no profissional, etc.), dependerá do quanto você conhecer e praticar sobre as relações humanas. Isto é tão verdade que todos os especialistas são unânimes em afirmar e comprovar com numerosos fatos.

Queremos, desde já, deixar claro que o “relacionar-se com os outros” inclui a própria família. Mais ainda: *deve começar nela*. De fato, um dos aspectos mais estranhos do ser humano é que a maior parte das desavenças e

conflitos ocorre justamente no seu grupamento básico, a família. O grupo que deveria naturalmente servir de principal apoio mútuo face às agressões do mundo externo, que deveria gerar o fortalecimento da autoconfiança e da autoestima, é justamente o ambiente que mais costuma destruir essas qualidades. Disse Pitigrilli: “São mais que inimigos, são irmãos”. A constatação de muitas felizes exceções, nos leva a crer sinceramente que tal quadro seja reversível, bastando às pessoas conhecerem e aplicarem os princípios fundamentais do convívio amistoso.

Veremos, ao longo deste capítulo, vários aspectos da habilidade no relacionamento humano, mas podemos começar, desde já, examinando alguns pontos fundamentais nas relações com as pessoas:

- ① Mantenha sua palavra com as pessoas. Você será rotulado de acordo com o seu procedimento.
- ② Evite falar mal dos outros, refute as fofocas, não expanda rumores sobre os outros. Fica mal para quem está falando e não para a pessoa de quem se está falando. Por que passar adiante as coisas ruins?
- ③ Tenha sensibilidade e consideração pelas limitações dos outros. Ame as pessoas por elas mesmas e não pelo que elas podem render.
- ④ Tenha os outros em alta estima. Nunca subestime, porque todos são vencedores.
- ⑤ Conheça, tenha consciência das emoções e sentimentos das pessoas para poder lidar com eles de maneira adequada. Como todas as pessoas têm o mesmo repertório de emoções e sentimentos, se você conhecer a si mesmo e estiver aberto para entender os outros, se fizer uso da *empatia*, você estará preparado para lidar com as outras pessoas de maneira eficaz.
- ⑥ Seja gentil todas as vezes que puder. Quando você faz pequenos gestos de gentileza, você está dizendo, numa linguagem muda, mas muito clara: “Eu aprecio você; seus interesses são meus interesses; estamos nisso juntos”.
- ⑦ Seja verdadeiro com as pessoas, para ser verdadeiro consigo mesmo. Lembre-se dos ensinamentos de Emerson: “Cada violação da verdade é não somente uma espécie de suicídio para o mentiroso como também um golpe no bem da sociedade humana. Por mais lucrativa que seja a mentira, o curso dos acontecimentos sempre lhe impõe taxa destruidora”.

Vamos aqui, mais uma vez, repetir uma recomendação feita antes: às vezes seremos tentados a selecionar as situações “mais importantes”, nas quais “valeria mais a pena” aplicar os princípios que assimilamos através deste livro e de outras leituras. É o caso, por exemplo, de considerarmos que o emprego da boa comunicação requer um motivo especial, e que em situações mais corriqueiras pode ser dispensado. Empenhe-se vigorosamente em evitar tal procedimento, pois a idéia é que você incorpore tais qualidades à sua personalidade, por meio da lei do hábito.

Comunique-se melhor para conseguir o que quer

*Aquele que sabe falar também
sabe quando fazê-lo.*
Arquimedes

A capacidade de se comunicar bem é o que acende uma fogueira nas pessoas; é o que transforma grandes idéias em ação; é o que torna possíveis todas as realizações. A comunicação é a mais básica e vital de todas as necessidades, depois da sobrevivência física. Sociedade e comunicação são uma coisa só. Não poderia existir comunicação sem sociedade, nem sociedade sem comunicação.

—————
**A comunicação se
confunde com a
própria vida; é uma
necessidade básica
dos seres humanos.**
—————

A comunicação se confunde com a própria vida; é uma necessidade básica dos seres humanos e, no entanto, só percebemos sua importância quando, por um acidente ou uma doença, perdemos ou temos reduzida a capacidade de nos comunicarmos. É mais ou menos como quando falta energia elétrica: aí é que nos damos conta de quão dependente dela nós somos. A vida está focada na comunicação. Se não conseguirmos nos comunicar de maneira eficiente, não viveremos com eficiência. A comunicação é a base para o sucesso entre pessoas nos dias de hoje. Você não precisa ser supercomunicativo para ter sucesso, mas precisa saber como se comunicar com outras pessoas ou grupos de pessoas.

O início da comunicação humana é bastante nebuloso, pois ainda não sabemos como os povos primitivos começaram a se comunicar, se por gritos ou grunhidos, como fazem os animais, por gestos, ou ainda por uma combinação de tudo isso.

De qualquer forma, a história mostra que os homens encontraram a forma de associar um determinado som ou um gesto a um certo objeto ou ação. Assim, nasceram os *signos*, isto é, qualquer coisa que faz referência a outra coisa ou idéia, e a *significação*, que consiste no uso social dos signos. A atribuição de significados a determinados signos é precisamente a base da comunicação em geral e da linguagem em particular.

A comunicação é variável de acordo com a cultura de cada sociedade. Seria impossível para uma pessoa viver no seio de uma cultura sem aprender a usar seu código de comunicação, assim como seria impossível a ela não se comunicar. O fato de que cada cultura tenha os seus próprios códigos de comunicação torna bastante difícil a comunicação entre culturas diferentes. Na experiência de missionários, exploradores, diplomatas e técnicos de organismos internacionais, existem numerosos exemplos de confusões devidas a uma decodificação errada dos códigos locais.

Como quase todas as aptidões comunicativas que aprendemos são, em essência, verbais, a maioria acredita que a área de comunicação mais importante seja a verbalização, mas nem sempre isso se confirma. Um pesquisador americano declara que a palavra responde por 7% no impacto da mensagem, o tom de voz por 38% e a linguagem corporal por 55%. Isso significa que 93% do impacto de uma mensagem transmitida de pessoa a pessoa é, de fato, *não-verbal*, ou seja, a linguagem do corpo é mais poderosa do que a da fala. Outro pesquisador descobriu que se, na verdade, a linguagem corporal e a falada se contradizem, acreditamos na primeira. Portanto, a compreensão e o domínio da linguagem corporal são vitais para todos os que lidam com o próximo, durante o trabalho ou nas horas de lazer. O que inclui a todos nós, a menos que sejamos eremitas e moremos numa caverna.

A linguagem corporal é, portanto, o componente que mais influencia na comunicação. Faça a seguinte experiência: use a mesma expressão corporal que seu interlocutor, ou seja, se ele está com as pernas ou braços cruzados, faça o mesmo. Se ele mudar de posição, mude também (não se preocupe, ele não vai perceber). Depois de alguns minutos na mesma posição, mude você. Se ele mudar também, significa que ele está em sintonia inconsciente com você e é então o momento de fazer aquele pedido importante que você tem a fazer. Nesse momento você consegue alcançar o objetivo que o levou a conversar com ele. Repare num casal ou em algumas pessoas conversando. Se estiverem em sintonia, observe que mantêm mais ou menos a mesma posição. O tom e a velocidade da voz também são importantes. Tente falar sempre na velocidade e tom de voz de seu interlocutor e verá que resultados excelentes terá.

Ser um bom comunicador requer um aperfeiçoamento constante. O primeiro passo no aperfeiçoamento da habilidade no relacionamento com as pessoas é, propriamente, o entendimento das pessoas e a sua natureza. Entender as pessoas e a natureza humana simplesmente envolve o reconhecimento das pessoas pelo que são e não pelo que você pensa que elas sejam, nem pelo que você quer que elas sejam.

Saber ouvir é muito importante.

Saber ouvir é muito importante. Algumas pessoas acham que para ser um bom comunicador, só precisam falar sem parar, mas aí elas se tornam pessoas cansativas do ponto de vista dos outros. Há um provérbio italiano que diz: “A

sabedoria vem de escutar; de falar, vem o arrependimento”. É necessário também saber identificar qual o assunto que melhor se encaixa ou de maior interesse para a outra pessoa. Não adianta você querer conversar sobre futebol com quem não entende nada ou que nem se interessa pelo assunto. É necessário também sintonizar-se com o pensamento da outra pessoa.

Devemos nos lembrar sempre que as outras pessoas estão muito mais interessadas nelas mesmas do que nos outros. Assim, para ser hábil nas relações humanas, é preciso fazer as pessoas se sentirem importantes. É preciso desenvolver a tolerância, pois as pessoas gostam de quem concorda com elas, não gostam de quem discorda delas e não gostam de serem contrariadas.

—
A comunicação se
baseia também
numa relação de
confiança.
—

A comunicação se baseia também numa relação de confiança. As pessoas não vão dizer o que pensam, nem escutar em estado de receptividade o que você disser, na ausência de autêntica confiança e interesses recíprocos.

As pessoas sempre gostam de outras parecidas com elas ou que têm algo em comum. E se observar certos cuidados, certamente você terá mais facilidade para se comunicar e fazer amizades. Veja alguns aspectos a serem observados para influenciar as pessoas com quem você está se comunicando:

- ① Impacto: chamar a atenção para poder transmitir a mensagem.
- ② Causar uma boa primeira impressão (você nunca tem uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão).
- ③ Ter aparência semelhante à do grupo com o qual você vai se comunicar. Vista-se de acordo com o ambiente e a ocasião, para que as pessoas o sintam como sendo do grupo. Por exemplo, um advogado que vai representar a empresa junto a um sindicato operário não deve vestir-se como um executivo e, sim, como os sindicalizados se vestem.
- ④ Guardar o nome das pessoas (escute o nome e repita-o três vezes durante a conversa). Não existe som que as pessoas gostem de ouvir mais que o do seu próprio nome.
- ⑤ Ao conversar, em vez de ser interessante, seja *interessado*; faça perguntas em vez de falar sobre você ou seus assuntos preferidos; ouça, preste atenção e fale pouco: você será considerado excelente pessoa, todos gostarão de “conversar” com você (considere o

fato significativo de termos dois ouvidos e só uma boca). Por outro lado, quem controla uma conversa é sempre quem ouve, e não quem fala, pois quem ouve faz perguntas e dirige a conversa ao assunto que quer.

- ⑥ Assuma a mesma velocidade e tom de voz da outra pessoa.
- ⑦ Seja a imagem-espelho da outra pessoa.

O mecanismo da comunicação é mais complexo do que pode parecer à primeira vista. Nele estão envolvidos, basicamente, três elementos: o emissor, o receptor e o meio de comunicação. Logicamente, o sucesso da comunicação irá depender da qualidade desses três elementos.

Ao se comunicar, o emissor tem em mente um conjunto de pensamentos e imagens. Essas coisas estão “traduzidas” para ele segundo os seus valores, seus códigos, seus paradigmas, sua maneira de ver e pensar. Esse conjunto de coisas pode ser muito diferente do conjunto do receptor. Não é por outra razão que acontece com frequência de dizermos ou escrevermos algo pensando numa direção, e quem o recebe entende em outra direção.

Além dessas diferenças, há também a questão do interesse e dos preconceitos. Se o receptor não tem o interesse despertado pelo emissor, ele não fará nenhum esforço para entender o que o outro está tentando lhe passar. Os preconceitos e idéias preconcebidas do receptor poderão distorcer a compreensão da mensagem do emissor.

Não bastassem as diferenças de códigos, interesse, etc., que condicionam a percepção das pessoas, há ainda o meio empregado na mensagem. A linguagem, por exemplo, falada ou escrita, não tendo nascido com o homem, mas inventada por ele, não é algo inerente à natureza das pessoas e, portanto, sujeita a falhas, e tais falhas comprometerão o entendimento entre as duas partes. Devemos, portanto, buscar melhorias na comunicação, tomando os devidos cuidados como emissor e como receptor e ainda atentando para o meio empregado.

Cuidados do emissor

Considerando tudo o que foi exposto, devemos, ao tentar comunicar algo a alguém, estar conscientes de que o quadro que existe na cabeça do outro é diferente do quadro que temos na nossa e, na medida do possível, buscar conhecer os seus referenciais, o seu modo de ver, o seu mundo, as suas origens. Com esse esforço é possível nos aproximarmos do quadro que existe na cabeça dele e direcionar nossa comunicação a fim de colhermos melhores resultados. Assim, por exemplo, se somos da cidade e nos dirigimos a uma pessoa do campo,

temos que conhecer um pouco o quadro que formou o seu universo, para podermos nos entender com ela. O mesmo acontece quando uma pessoa que detém uma alta formação escolar, profissional, etc., se dirige a uma pessoa com pouca instrução.

Além de tomar tais cuidados, tendo ainda em conta as possíveis falhas da linguagem, devemos ser o mais diretos possível, procurando, através da simplicidade e objetividade, minimizar as armadilhas da linguagem.

Como emissor, temos que tomar o cuidado de nos certificarmos de que estamos sendo entendidos, solicitando ao receptor para repetir ou nos dar sinais de que compreendeu a mensagem.

Cuidados do receptor

Como receptores, devemos tomar alguns cuidados ao recebermos a mensagem de um emissor, tendo em mente as mesmas dificuldades apontadas antes. Em primeiro lugar, será necessário tentar conhecer o “mundo” do emissor, o quadro que ele tem na cabeça. Em segundo lugar, procurar captar a essência do seu pensamento, não levando a mensagem tão ao pé da letra. De fato, o que importa é entender o que o outro está *querendo* nos passar e não se o passou da maneira certa. Imagine o que aconteceria se um juiz, por exemplo, se apegasse ao pé-da-letra e não na intenção, ao ouvir os depoimentos dos envolvidos e as testemunhas de um crime.

Assim, o ponto mais importante do sucesso na comunicação depende quase que totalmente de se entender o ponto de vista do interlocutor, “pensar como ele”, “sentir o que ele está sentindo”. Tal processo é chamado *empatia* e consiste em “colocar-se no lugar do outro”. A empatia deve ser praticada diariamente para aprendermos como empregá-la e para que ela se torne um hábito. Só com a prática isso é conseguido.

No processo de comunicação, entra em cena outra figura: o *ego*, que é o guardião do subconsciente. Você precisa mexer com o ego para abrir as portas do subconsciente. Então, para penetrar no subconsciente da pessoa, primeiro tem que mexer com o seu ego. Assim, ele dá passagem para o subconsciente. Como? Elogiando sinceramente a pessoa, demonstrando interesse por ela.

No processo de relacionamento com as pessoas, como já vimos, é preciso estarmos dispostos a ouvir mais do que falar. Uma constatação inquietante é que as pessoas parecem estar regredindo neste particular, talvez devido à excessiva exposição aos “interlocutores que só falam e não ouvem” que são o rádio e a tevê. É comum encontrarmos pessoas preocupadas exclusivamente em falar. Mesmo quando nos perguntam algo, deixam de ouvir nossas respostas porque não suportam passar esse tempo sem falar, e sequer prestam atenção.

A pessoa que age assim está perdendo muita coisa, tanto em relação às

boas amizades quanto em relação aos negócios. Para saber se está falando na proporção certa, avalie: se está falando mais da metade do tempo em suas conversas, está falando demais!

Certamente será difícil mudar esse hábito a uma pessoa acostumada a falar mais do que a ouvir. Será difícil mas não impossível e, tendo em vista as vantagens de se ser um bom ouvinte, vale a pena o “sacrifício”. É uma habilidade que deve ser cultivada todo o tempo até tornar-se um hábito. Para se fazer as coisas de que não se gosta ou nas quais não se é hábil o suficiente, tem-se que fazer repetidamente, exercitar e fortalecer a vontade, como se faz para fortalecer os músculos.

Outros cuidados

Veja a seguir alguns outros cuidados muito importantes numa conversação:

- ① Ao receber uma informação, certifique-se de que a compreendeu corretamente. Como já dissemos antes, e nunca é demais repetir, ações inteligentes requerem informações certas. Não se permita fazer coisas erradas sob o pretexto “eu pensei que era assim”, “eu entendi que...”, “eu achei que ia dar certo” e coisas desse tipo. Quem fica só “pensando”, “achando”, e não se dá ao trabalho de confirmar seu “palpite”, geralmente acaba errando.
- ② Ao responder a uma pergunta, procure fazê-lo sempre de maneira direta e, depois, explique. Uma característica comum das pessoas que não se comunicam bem é a de responder perguntas simples com explicações complicadas.
- ③ Ao perguntar, adiante alguma informação para que a outra pessoa possa se situar no contexto e a intenção da pergunta. Mas cuidado, muita informação pode desviar a atenção.
- ④ Repita suas afirmações para ter certeza de que transmitiu a mensagem.
- ⑤ Esteja convencido do que vai afirmar. Uma das coisas mais importantes na comunicação é que nunca podemos dizer de maneira convincente aquilo em que não acreditamos, mesmo que o repitamos muitas vezes.

- ⑥ Fale menos e escute mais. Conheça as necessidades das pessoas. As pessoas gostam de ser ouvidas. Muitas pessoas, a maioria, está mais preocupada em falar, em ouvir a própria voz.
- ⑦ Lembre-se de que a sua *maneira de falar* fala mais do que o que você diz (expressão não-verbal).
- ⑧ Pratique discordar sem ser descortês. Nunca discuta, nem brigue. Numa discussão acalorada, carregada de emoção, tudo o que se quer é dominar o outro e não chegar a alguma conclusão do tipo ganha-ganha. Ninguém ganha uma discussão; todos saem perdendo. Essa é a grande verdade, e pessoas vitoriosas, no melhor sentido da palavra, jamais se permitem entrar numa discussão.
- ⑨ Nunca se permita corrigir outra pessoa para satisfazer o seu próprio ego.

As palavras, uma vez ditas, são como os segundos que passam: não as recuperamos jamais. Não há como apagar uma palavra dita. Consideremos que:

- A. Uma palavra impensada pode provocar uma discórdia.
- B. Uma palavra cruel pode destruir uma vida.
- C. Uma palavra amarga pode provocar ódio.
- D. Uma palavra brusca pode romper um relacionamento.
- E. Uma palavra agradável pode suavizar o caminho.
- F. Uma palavra a tempo pode poupar um esforço.
- G. Uma palavra alegre pode iluminar o dia.
- H. Uma palavra com amor e carinho pode mudar uma atitude.

Devemos, então, ter cuidado com as palavras que vamos usar. Se estamos habituados a manter uma atitude positiva, de boa vontade, o pensamento não nos trairá, e as palavras indesejadas não serão ditas.

Em certos momentos, torna-se particularmente angustiante manter a conversação com uma pessoa ou um grupo de pessoas. Todos já passamos pela experiência desagradável de, de repente, estar com uma ou algumas pessoas e pairar aquele silêncio constrangedor... Ou, então, ter de ficar com uma pessoa com a qual nenhum assunto avança. Vejamos os pontos que podem ajudar numa situação dessas:

- ① Crie um ambiente agradável e confortável e manifeste logo interesse por saber algo sobre seu interlocutor, sua ocupação, sua família, seus *hobbies*, lazer, etc.

- ② Mostre simpatia por tudo quanto a pessoa falar.
- ③ Seja paciente; dê tempo ao seu interlocutor. O interessante pode sair no fim da conversa.
- ④ Pergunte alguma coisa, de vez em quando, para continuar demonstrando interesse.
- ⑤ Preste atenção. Evite distrair-se nem se deixe vencer por tiques como tambolirar os dedos, mexer objetos, desviar o olhar.

O diálogo isento e correto é fundamental e deve levar em conta tudo o que foi dito antes e mais a necessidade de ser tolerante. O diálogo tolerante pressupõe que as opiniões contrárias não são tolices. A divergência de opiniões, ao contrário de ser má, enriquece. Alguém já disse: se numa organização, dois diretores pensam da mesma maneira, um deles está sobrando. E lembrando Voltaire: “Posso não concordar em nada com o que você tem a dizer, mas é sagrado o seu direito de falar”. Isso é ser bom ouvinte, valorizar o outro, conferir ao outro o mesmo valor que dá a si mesmo.

É necessário sermos eficazes também quando estamos ouvindo outros. Se devemos, pelos motivos já vistos, dar atenção e demonstrar interesse ao nosso interlocutor, devemos fazer esse tempo render, concentrando-nos na pessoa e controlando-nos para que nossos pensamentos não “voem” para outros assuntos. Isso vale também para outras situações que não a simples conversação. Vale para palestras, para noticiários, etc. Quando dispersamos a atenção, desperdiçamos o nosso tempo. Além disso, e talvez na mesma linha, devemos nos concentrar no essencial, naquilo que a pessoa está querendo dizer. Às vezes, nos pegamos reparando no penteado, no cavanhaque, na gravata, no sotaque, no erro de linguagem, de quem está falando e perdemos o que realmente importa, ou seja, a informação que a pessoa está passando.

Desenvolva uma personalidade agradável

***Não cumprimos todos os nossos deveres se
não preenchermos também o de ser agradável.***
Charles Buxton

Nossa personalidade é a soma total das características e sinais peculiares que nos distinguem de todas as outras pessoas. As roupas que vestimos, os traços do nosso rosto, o tom de voz, os nossos pensamentos, o caráter que desenvolvemos com esses pensamentos, tudo isso faz parte da nossa personalidade. Todos nós conhecemos pessoas bem-sucedidas e que são, “coincidentemente”, pessoas vigorosas, bem dispostas, alegres, confiantes, ativas, dinâmicas, po-

sitivas. Às vezes caímos no erro de achar que tais pessoas são assim porque são bem-sucedidas, mas a verdade é exatamente o contrário: são bem-sucedidas porque são assim.

É por demais conhecida a diferença que faz, em todos os setores da vida, o poder de atração da personalidade. Uma pessoa dotada de personalidade agradável abre portas para si, enquanto uma pessoa neutra, nem atraente nem desagradável, passa despercebida e as desagradáveis fecham portas atrás de si. Como dependemos das outras pessoas para quase tudo que pensamos fazer, o “poder de abrir portas” torna-se decisivo. Aspecto de grande importância, ter ou não uma personalidade agradável pode significar a diferença entre o triunfo e o fracasso, em qualquer que seja a área de atuação escolhida.

Vários aspectos vistos neste livro contribuem efetivamente para formar uma personalidade atraente, tais como a autoconfiança, a maneira de se relacionar com as pessoas, a comunicação. Vamos, pois, neste tópico, cuidar dos outros aspectos, relacionados com a arte de se fazer bem aceito e até solicitado.

**Uma pessoa dotada de
personalidade agradável
abre portas para si,
enquanto uma pessoa
neutra, nem atraente nem
desagradável, passa
despercebida.**

Se compararmos a personalidade com um *iceberg*, podemos dizer que a sua parte mais importante está submersa, não sendo, portanto, visível. Trata-se do caráter da pessoa. É o caráter que dá sustentação a tudo e tudo o mais será um reflexo dele. Não trataremos do caráter de forma específica porque todo o conteúdo deste livro contribui de alguma forma para a formação de um caráter positivo. Afinal, não se pode falar em triunfo, no sentido mais verdadeiro e ético, esquecendo-se do caráter. Triunfador sem caráter não é triun-

fador, é apenas um espertalhão. Vamos, pois, tratar dos aspectos externos que tornam uma pessoa agradável ou não. Trataremos basicamente da expressão corporal da pessoa, começando pelo seu semblante e passando pelo seu aperto de mão, sua vitalidade física e sua forma de abordar pessoas e interagir com elas.

Como vimos no tópico anterior, um bom comunicador é alguém com personalidade agradável, pois é uma pessoa interessada no seu interlocutor, é capaz de fazer elogios sinceros, edificando as pessoas (com quem fala ou de quem fala). O aperto de mão ou o abraço que você dá, dizem tudo o que está sentindo naquele momento. Além disso, o sorriso espontâneo completa a imagem que você quer transmitir (o que só acontece se for verdadeira). Essa imagem é capaz de desfazer mal-entendidos, conseguir a confiança e a simpatia do interlocutor. Enfim, tudo se torna mais fácil, quando você tem uma personalidade agradável e atraente.

Talvez alguns considerem essa qualidade importante para profissionais de vendas, ou para outras atividades que envolvam mais intensamente as rela-

ções interpessoais, e sem relevo para outras áreas. Porém, se considerarmos que a vida é uma *venda constante*, que a todo momento vendemos nossa imagem, nossas idéias, etc., veremos o quão essencial se torna ser agradável.

Imaginem um engenheiro civil, cujo trabalho é projetar e construir casas, edifícios e pontes, entre outras coisas. Teoricamente, não encontraria razões para se preocupar com o poder de atração da sua personalidade. Suponhamos, então, que ele seja um chato que fala sem parar, que não dá atenção aos argumentos dos outros, que é antipático. Por melhor que ele seja na parte técnica do seu trabalho, nunca poderá concorrer com outro que se dedique a cativar as pessoas, interessando-se por elas sinceramente, procurando ouvir mais do que falar, etc.

Supondo que você não seja do tipo que tenha repulsa pelas pessoas, certamente atribuirá um valor imenso ao fato de ser amado e respeitado pelos demais, servindo-lhes de fonte de inspiração para constante crescimento, sendo lembrado sempre, estando ou não presente.

Nem todas as pessoas nascem com tais qualidades. Na verdade, a grande maioria das pessoas as desenvolve assim que se dá conta da sua importância. Concluimos, desse modo, que tornar-se uma personalidade agradável está ao alcance de todos que paguem o preço para conquistá-la. Lembrando de que as pessoas atraem a quem se sintoniza com elas, se queremos estar cercados de pessoas positivas e interessantes, temos que começar por nós mesmos a desenvolver algumas características como:

Evitar criticar. Não devemos criticar nem julgar quem quer que seja. A crítica faz inimigos, inferniza a vida das pessoas e, como um bumerangue, acaba sempre voltando e atingindo a quem a lança. A crítica é uma pomba que sempre volta ao pombal.

Interessar-se pelos outros. A maneira de abordar e interagir com as pessoas será tão mais eficiente na arte de ser agradável, quanto mais tomarmos um interesse profundo pelo que os outros fazem ou gostam. Todos temos nossa vaidade e querer ser importante é um dos fatores que mais fazem as pessoas agirem. Assim, se nos interessarmos sinceramente pelas coisas da outra pessoa e demonstrarmos que as apreciamos, teremos dado passos decisivos para abrir portas para nossos propósitos.

O interesse sincero pelas outras pessoas é um fator desencadeador de simpatias muito mais potente que qualquer outro que possamos usar. Portanto, se estamos interessados em desenvolvermos uma personalidade atraente, devemos procurar nos interessar sinceramente pelas outras pessoas.

Fazer as pessoas se sentirem importantes. Devemos dar atenção e importância às pessoas, lembrarmo-nos de sempre expressar nossa aprovação quando fazem algo que nos agrada, sem entretanto criticar quando fazem o contrário. Fazer as pessoas se sentirem importantes também tem a ver com o tratamento que lhes dispensamos. Sejamos pródigos no uso das palavras mágicas que abrem as portas: “por favor”, “muito obrigado”, “com licença”, etc. Quando nos diri-

gimos a alguém com educação, estamos lhe dispensando uma importância que certamente gostaríamos que nos dispensassem sempre. Façamos, portanto, sinceramente, com que as outras pessoas se sintam importantes. Nesse caso, também vale a máxima: “é dando que se recebe”.

Um detalhe que precisa ser lembrado sempre quando tratamos de fazer as pessoas se sentirem importantes é o seu nome. Devemos nos dirigir às pessoas sempre pelo nome. O nome individualiza a pessoa na multidão e memorizá-lo é uma habilidade muito importante que devemos cultivar.

Aproveitar, todas as chances para elogiar. O elogio, a aprovação, são fundamentais para as pessoas, quase tanto quanto o ar que respiram, e isso nós todos sabemos por experiência própria. Nunca se esqueça, no entanto, que o elogio não deve jamais ser fingido, tem que ser honesto e sincero. Se você não puder, honestamente, falar bem de alguém, então fique calado.

Ser um bom ouvinte. Devemos aprender a ouvir as pessoas. Incentivar as pessoas a falar sobre si mesmas ou sobre os assuntos que lhes interessa, fará de nós excelentes “conversadores”. Quando for a nossa vez de falar, lembremos de falar dos assuntos que interessam ao nosso interlocutor e não a nós. As pessoas, nestas condições, acabarão por se lembrar de como nossa conversa é agradável, mesmo que não tenhamos aberto a boca mais do que para dizer: “hum, hum”.

Ser positivo. Evite comentários insistentes sobre doenças e tragédias e quando os assuntos começarem a tender para as coisas ruins da vida, procure, discretamente, direcionar a conversa para o lado positivo das coisas e para as coisas boas. Procure sempre o lado bom dos fatos (eles sempre existem).

Sorrir sempre. O semblante reflete a alma da pessoa e não é por outra razão que nos dirigimos sempre a ele em primeiro lugar. É ali que está o primeiro e principal ponto de contato para qualquer pessoa. Mesmo que não troquemos palavra alguma, o simples ato de encararmos uma pessoa já diz muito. A pessoa que olha de frente, e firme, já recebe muito mais consideração do que aquela que desvia o olhar. Um sorriso iluminado e contagiante cativa as pessoas de maneira subliminar, abre o coração de quem o dá e de quem o recebe, é capaz de abrir portas que sem ele permaneceriam fechadas para nós, não importa o quanto ou de que outras maneiras tentássemos abri-las. A pessoa que sorri sempre, já ganha muitos pontos no sentido de ser agradável.

Numa casa, a decoração e a arrumação podem ser primorosas e os visitantes podem sentir-se bem ou não. Por quê? Porque não é só a organização, a decoração, os detalhes que fazem um ambiente agradável. É, principalmente o clima que “existe no ar”, que nos é transmitido pelo humor, amor, cortesia, simpatia e harmonia que faz parte do ambiente. Isso faz a diferença quanto a nos sentirmos bem ou não em determinado lugar. Assim acontece com as pessoas: a aparência pessoal causada pelas roupas, asseio, bom gosto ao se arrumar, vestir-se de acordo com a situação, é o primeiro impacto que se causa, é a

“vitruve”, a “casa” da pessoa, e é muito importante, em qualquer situação, seja numa entrevista numa empresa ou num relacionamento pessoal, individual ou em grupo. Mas de que adianta ter uma “vitruve” bonita, bem arrumada, se o “produto” não é atraente, agradável e as pessoas não se sentem bem com seu convívio? O que falta para causar uma boa primeira impressão é o complemento mais importante: um *sorriso sincero*. É ele que vai fazer sua aparência pessoal ser radiante, é ele que vai atrair para si as pessoas, com ele você vai fazer com que as pessoas se sintam bem perto de você, que gostem de tê-lo como amigo, colega de trabalho, ou de relacionar-se com você em qualquer situação. Assim como numa casa, de nada adianta ter uma aparência pessoal impecável, se o que se transmite é frieza e desarmonia. O sorriso sincero, que vem de dentro de si, diz às pessoas: confiem em mim, sou seu amigo.

Um dia, um apresentador esportivo da tevê fez o seguinte comentário acerca do costumeiro sorriso que um jogador tinha no rosto: “Também, com o dinheiro que ele está ganhando é para ficar rindo à toa mesmo”. É comum as pessoas raciocinarem que o riso vem depois da riqueza, mas isso é um engano. Tenhamos a mente de milionário, que o resto acontece naturalmente.

Mostrar entusiasmo ao cumprimentar. Talvez possa parecer um detalhe irrelevante, mas o aperto de mão diz quase tanto quanto o semblante. Um aperto mole de mão, chamado “peixe morto”, equivale ao ato de não encarar a pessoa e não conquista a confiança de ninguém. O aperto de mão deve mostrar alegria, entusiasmo, consideração pela outra pessoa e deve, portanto, ser firme. Por outro lado, o aperto de mão exageradamente forte, do tipo que a outra pessoa sai contando os dedos para ver se não perdeu nenhum, soa falso. Firmeza sim, demonstração de força não.

Cultivar a vitalidade. A vitalidade é um dos sinais mais determinantes da personalidade agradável. De fato ninguém que vive cansado, com ar doentio, apagado, esgotado, sem energia, pode exercer alguma atração, a não ser talvez para médicos e farmacêuticos. A disposição para o trabalho, para os passeios, para a vida, é decisiva não só para se tornar atraente, mas principalmente para se ter uma vida saudável e feliz. A energia é uma coisa que podemos nos impor como se carregássemos uma bateria. Para isso basta nos sintonizarmos na força interior e a canalizarmos para os nossos pensamentos e atos. Quando pensamos, agimos e verbalizamos com energia, não só encontramos as idéias e palavras certas, como nos tornamos mais convincentes. Energia e magnetismo pessoal são inseparáveis. Devemos, pois, desenvolver a habilidade de falar com firmeza e convicção, tanto na conversa habitual como em reuniões públicas. Nesse último caso, deve-se usar maior volume de voz.

Nunca se queixar. Outro aspecto importante, devido ao alto teor negativo, é o hábito de se queixar. As pessoas ouvem as lamúrias de outro somente se não puderem evitar. As pessoas que se queixam jamais construirão uma per-

sonalidade agradável. Pessoas com personalidade agradável irradiam coisas positivas, nunca se queixam, nunca se lamentam, por isso são atraentes para todos. Uma pessoa tipicamente desagradável é aquela que, quando você pergunta “como vai”, ela “explica” em detalhes sempre relatando coisas mais negativas. Todos nós conhecemos pessoas que vivem se queixando de tudo e de todos, gastando a maior parte das suas conversas relatando fatos negativos das pessoas conhecidas. Certamente, este não é exatamente um caso de personalidade com o qual gostamos de conviver.

Despertar um forte desejo. Se quisermos conseguir que alguém faça algo, ajamos de tal forma que a própria pessoa deseje ardentemente fazê-lo. Devemos despertar um forte desejo na pessoa e ela fará o que for preciso para chegar ao “seu próprio objetivo”. O que nós queremos só interessa a nós mesmos. Devemos, pois, falar sobre o que as outras pessoas querem, e elas se tornarão altamente interessadas.

Nunca discutir. Já sabemos que nunca se ganha uma discussão. Mesmo que você consiga “dobrar” o outro, você perde. A razão é que o outro ficará ressentido e na defensiva e, quando alguém é convencido contra vontade, mantém a opinião anterior. Uma discussão suprime o fundamental nas relações: a empatia, isto é, o ato de ver as coisas do ângulo da outra pessoa. Você nada ganha se disser ou insinuar que o outro está errado. De preferência, não argumente; pergunte, leve o outro a dar a resposta ele mesmo. A prática tem mostrado que, com calma e boa vontade, você pode levar o outro a rever o ponto de vista dele.

Avaliar o seu tratamento. Faça o seguinte exercício: coloque-se na posição de outra pessoa com quem você está se relacionando e verifique se o tratamento que está lhe dando é realmente o tipo de tratamento que você gostaria de receber. Se não for, então quer dizer que você tem que melhorar. Através desse exercício descubra, também, onde melhorar. Bastará, então, concentrar-se nos pontos onde tem que melhorar e obterá bons resultados. Proceda assim por algum tempo, faça uma auto-análise, e verá os resultados.

Todos esses aspectos são muito importantes e devem ser sempre lembrados e colocados em prática, mas devem, por outro lado, ser o reflexo do que a pessoa desenvolveu no seu caráter. Apegar-se a eles somente como detalhes externos, sem lhes dar o lastro da personalidade bem formada, equivale a colocar no tanque do carro o combustível suficiente apenas para alguns quilômetros; não irá muito longe. Por outro lado, desenvolver uma personalidade agradável não visa apenas ganhar a simpatia e a aceitação plena dos outros. Muito mais que isso, uma tal personalidade faz uma diferença incrível para a própria pessoa, para a sua auto-estima, para a sua autoconfiança, para a qualidade da sua mente.

Descubra o poder da edificação

O princípio mais profundo da natureza humana é o desejo ardente de ser estimado.
William Jones

Edificação, no dicionário Aurélio, significa construir, levantar, induzir à virtude. Nas relações humanas significa ressaltar os aspectos positivos das pessoas. Assim, no contexto deste livro, edificar quer dizer construir a imagem de alguém.

A prática tem mostrado, à exaustão, como as pessoas reagem positivamente quando as elogiamos, mesmo que o façamos quando falamos a outras pessoas e não diretamente a elas. Nesse caso, então, o benefício se multiplica, pois criamos um clima positivo também com esta terceira pessoa. Desse modo, os benefícios da edificação se fazem notar em diversas ocasiões:

- Quando você fala a alguém das qualidades positivas de outra pessoa, a tendência natural é que esse alguém, quando olhar para essa pessoa, só vá procurar ver as qualidades positivas mencionadas. O contrário, isto é, se falarmos dos defeitos, funciona do mesmo modo.
- Quando, nas conversas, você comenta sobre as características positivas e não negativas dos outros, você ganha mais credibilidade perante os seus interlocutores, pois essa atitude não é muito comum. É mais ou menos como alguém encontrar uma carteira cheia de dinheiro e procurar o dono para entregá-la.

Em outros pontos deste livro defendemos a idéia da não-crítica, mesmo a chamada “crítica construtiva”, por considerarmos que não existem críticas que possam ser positivas ou construtivas. Estaremos, contudo, sempre ressaltando as virtudes do elogio verdadeiro, o efeito mágico de encontrar pontos positivos nas pessoas e edificar sobre eles. E por que isso ? Simplesmente porque o elogio produz um efeito exatamente contrário ao da crítica. Quando elogiamos uma pessoa, ela se empenhará ao máximo para fazer jus ao elogio, e até para superá-lo.

Seja amigo e gentil. Seja positivo nas suas relações: olhe o lado positivo de todas as pessoas. Como disse Jesse Lair, “o elogio é como a luz do sol para o ardente espírito humano; sem ele, não florescemos nem crescemos. Mas, enquanto muitos de nós estamos preparados para soprar contra os outros o frio vento da crítica, de algum modo relutamos a dar ao próximo o aquecedor raio de sol do elogio”.

Se com os animais funciona o elogio (reforço), por que não iria funcionar com as pessoas? Nos mais diversos comportamentos, quando se diminui a crítica e se enfatiza o elogio, os resultados serão muito positivos, pois as coisas boas são valorizadas e as coisas más vão sendo esquecidas. Com esse procedimento, as pessoas podem ser transformadas e viver num ambiente (até num mundo) melhor, somente pela força da edificação.

Quanto custa fazer um elogio? O mesmo que fazer uma crítica. Mas quais são os resultados? Ou você constrói uma pessoa ou a destrói. Por que, então, não temos o hábito de dizer palavras elogiosas, de ressaltar ações positivas, de edificar algo nas pessoas, por mais insignificante que seja esse algo? Não nos custa nada e, certamente, trará grandes benefícios à pessoa elogiada, pois ela sente que os outros vêem nela essa qualidade e vai fazer de tudo para corresponder à imagem que as pessoas têm dela, tornando-se cada vez melhor naquele aspecto que foi destacado e em outros. Conseqüentemente, se essa pessoa se torna melhor, o ambiente em que convive será cada vez melhor.

**Há uma lei eterna
segundo a qual
colhemos sempre o
que plantamos.**

Quando você tira alguns minutos para escrever uma carta elogiando um serviço, mesmo que esse serviço tenha sido dirigido a uma multidão, está fazendo o melhor investimento que alguém pode fazer: está proporcionando um grande bem para você mesmo e o efeito desse ato vale para as pessoas envolvidas o equivalente a milhares de vezes os poucos minutos gastos.

Um simples elogio, uma sincera edificação, pode transformar a vida de uma pessoa. Veja a história de um rapaz muito pobre, que morava em Londres, no sótão do armazém onde trabalhava, colando rótulos em potes de graxa. Ele escrevia contos escondido, pois tinha medo que as pessoas rissem dele, e os enviava, às escondidas, a uma editora. Depois de vários contos, finalmente, um foi aceito. Não recebeu um tostão por tê-lo publicado, mas o editor o elogiou efusivamente. Esse elogio evitou que continuasse levando uma vida miserável, pois lhe deu forças para continuar escrevendo cada vez mais. Esse rapaz era Charles Dickens.

Uma regra básica nas relações entre as pessoas é aquela segundo a qual devemos fazer aos outros aquilo que desejamos que nos façam. Mas por que faríamos isso? Evidentemente, por uma questão de lógica. Afinal, há uma lei eterna segundo a qual colhemos sempre o que plantamos. Se queremos que os outros tenham uma expectativa positiva a nosso respeito e nos edifiquem, precisamos ter a mesma atitude para com eles.

Através dos mecanismos da mente, até o mero pensamento a respeito dos outros produz efeitos. É possível que, através da telepatia, as pessoas captem a essência dos pensamentos das outras, mesmo sem o perceberem. Em todo caso, mesmo sem considerar esse fato como uma verdade comprovada, o caso é que o pensamento que temos sobre outra pessoa impressiona nosso subconsciente

e como este interfere nos nossos atos através do consciente, em algum momento deixaremos transparecer às pessoas o que pensamos delas. Assim, seguindo esta lógica, podemos “dirigir” os pensamentos dos outros a nosso respeito, simplesmente pensando delas apenas o que desejamos que elas pensem de nós.

Como vimos, outro tipo de edificação muito importante é a que se faz a uma terceira pessoa. Se você tem que falar com alguém que não conhece e seu amigo lhe diz que tal pessoa é arrogante, você vai falar com ela imaginando que seja verdadeiramente arrogante e, embora seja até simpática, você a tratará de acordo com a imagem que tinha dela, prejudicando muito o entendimento entre ambos. Se, ao contrário, seu amigo lhe dissesse que essa pessoa é muito amável e simpática, certamente você já a cumprimentaria com seu melhor sorriso e a conversa seria muito agradável.

Quando falamos sobre a importância do elogio, cremos que estamos sendo entendidos no sentido correto, isto é, que estamos falando do elogio sincero. O mero cortejo, o elogio falso ou o elogio baseado em fatos, mas não expressado com sinceridade, é logo percebido pela pessoa e soa pior do que a falta de elogio. Esse “pecado” tem duas conseqüências para a pessoa que o comete: primeiro, perde a credibilidade e a simpatia de quem recebe o “elogio” e, por fim, sugere no seu subconsciente a sua falha de caráter por estar mentindo, por estar tentando tirar vantagem de maneira ilícita.

A edificação não vale apenas para pessoas, mas também para as empresas e para todos os tipos de organizações. Quando você valoriza a organização para a qual trabalha, além disso fazer bem para a sua mente (mensagens positivas), você está contribuindo para a continuidade do seu e de muitos empregos. E ainda, de quebra, poderá usar essa organização como referência no futuro. Como dizer que trabalhou para uma organização da qual você falou mal? Se acaso a organização não se coaduna com os seus valores éticos pessoais e você não pode mudar esse estado de coisas, deixe-a na primeira oportunidade. Permanecer nela lhe será muito prejudicial.

Cuidado com o rótulo

Houve um tempo em que se falava muito no hábito de se rotular as pessoas, isto é, a partir de uma particularidade da pessoa, mesmo momentânea, classifica-se definitiva e globalmente essa pessoa como lerda, burra, incapaz, etc. Se uma pessoa encontra dificuldade especial para realizar uma determinada tarefa, ela é logo taxada de burra, incompetente, etc., e esse rótulo selará a sorte da pessoa para tudo o mais. Essa pessoa sempre será tida como incapaz em tudo que se propuser a fazer, tanto para os que a taxaram, como para ela mesma.

O rótulo pode também estar ligado a preconceito de raça, procedência, nível social, ocupação, etc. Ou seja, através do mecanismo mental da associação,

qualquer particularidade que esteja ligada a determinado comportamento e/ou habilidade, temos a tendência de enquadrar a pessoa como um todo e assim condicionarmos nossas expectativas em relação a ela.

Além de constituir uma violação das regras mínimas de atitudes e relacionamento com as pessoas, o rótulo é destituído de lógica. De fato, ninguém é definitivamente incapaz de realizar uma determinada tarefa, a menos que haja limitações físicas incontornáveis, tal como esperar que alguém que anda de cadeira de rodas possa saltar um muro como uma pessoa normal. Por outro lado, ainda que uma pessoa tenha uma dificuldade quase insuperável para realizar uma operação matemática que a maioria consegue resolver, essa pessoa terá habilidades em outras áreas em que tropeçarão aquelas pessoas “boas de matemática”.

Uma das coisas básicas que devemos aprender com este livro é que não importa o que a pessoa é hoje, mas sim o que ela pode vir a ser. Se isso não encerrasse uma verdade, todo o livro perderia sentido. E, se assim é, devemos refutar com veemência qualquer rótulo, mesmo o positivo.

Amplie a sua rede de relacionamentos

*Só existe uma coisa melhor do que fazer
novos amigos: conservar os velhos amigos.*
Elmer G. Letterman

O homem é um animal gregário, isto é, adaptado para viver em sociedade. Para os antigos gregos, o maior castigo que podiam receber era ser isolado da sociedade, o desterro, o ostracismo. Para eles, isso era pior que a morte. Nos nossos tempos é fácil observar como, no geral, as pessoas procuram os lugares onde há mais gente. Das coisas que nos causam melancolia, algumas estão ligadas à sensação de abandono, isolamento, como um fim de festa, o domingo à noite quando os amigos e parentes se vão, o fim de temporada na praia.

**Uma das coisas mais
tocantes para qualquer
pessoa é uma amizade
sincera e profunda.**

Ter amigos e parentes amigos, cultivar amizades, são coisas que fazem muito bem à pessoa. De fato, uma das coisas mais tocantes para qualquer pessoa é uma amizade sincera e profunda. “Amigo é coisa para se guardar debaixo de sete chaves...” diz a canção. Parece que os tempos modernos interferiram negativamente em relação à amizade, introduzindo elementos não naturais entre as pessoas, como a televisão, e com isso separando-as. Outros fatores também têm contribuído para que o contato humano seja colocado em segundo plano. Nem por isso, contudo, o homem mudou seus sentimentos e, assim, ressentido dessa privação.

Antigamente as pessoas viviam cercadas de parentes, pois prevalecia o conceito de família que incluía não só pais, filhos e irmãos, mas também tios, primos e outros, em diferentes graus. A ausência desse grupo de amparo deixou as pessoas parcialmente órfãs.

Se a amizade e o contato humano fazem parte do repertório emocional das pessoas e lhes fazem bem, é preciso encontrar meios para incrementá-los. Uma das coisas que precisamos fazer é reconhecer essa necessidade para nossa felicidade e, depois, forçar uma disciplina no sentido de reservar tempo para falar com as pessoas, encontrar-se com amigos e parentes, conhecer mais pessoas.

Antes de falar em conhecer novas pessoas, falemos de reativar os relacionamentos com os nossos parentes e amigos. A rotina tem sido a grande inimiga desses relacionamentos, os quais ficam restritos a eventos como casamentos e outros menos festivos. Temos que tomar a decisão de romper com essa rotina e reservar tempo para “colocar as visitas em dia” e, melhor ainda, organizar encontros dos parentes e amigos.

Conhecer mais pessoas depende tão somente de quebrarmos a barreira da timidez e/ou da comodidade e falar com as pessoas com quem cruzamos todos os dias. Tomemos a iniciativa de cumprimentar estranhos e iniciar conversas. Talvez você tenha receio das reações das pessoas. Então, experimente, e verá que colherá muita simpatia em vez de reações negativas. Todos estamos ansiosos por mais amizades, mas apenas poucas pessoas quebram a barreira do silêncio. Talvez você não tenha assunto. Lembre-se: todo mundo tem uma origem, uma família, alguma ocupação e gostos de lazer, e não se importam de responder perguntas como “Você é daqui mesmo?”, “O que você faz?”, etc. Um assunto puxa outro e, assim, a conversa flui.

Talvez você não encontre muitas pessoas desconhecidas todos os dias. Freqüente então os locais onde estão as pessoas: clubes, bibliotecas, bailes, etc. Talvez você se considere uma pessoa sem muitos atrativos para manter conversação com pessoas estranhas. Em primeiro lugar, lembre-se de que tal hipótese muito provavelmente exista somente na sua cabeça. Em segundo lugar, se você tem de fato alguma dificuldade especial, considere que pode melhorar o seu jeito de ser e este livro existe para ajudá-lo nisso.

Cultive a tolerância e viva melhor

***Apaz mais desvantajosa é melhor
que a guerra mais justa.
Erasmus de Rotterdam***

Tudo que impede o progresso da civilização constitui barreira para o indivíduo e tudo que distorce a mente do indivíduo retarda o progresso da civilização. A intolerância, uma dessas barreiras, é, na maioria das vezes, filha

do preconceito e os dois constituem formas de ignorância que precisam ser vencidas antes de se poder conseguir triunfo duradouro.

O triunfo depende do poder e este nasce do esforço organizado, isto é, da ampliação dos efeitos dos esforços individuais através da união desses esforços. Contudo, não pode haver tal associação em meio à intolerância. Quando todos estão fortemente motivados para um objetivo comum, as diferenças individuais são colocadas no seu devido lugar, no lixo, e todos voltam-se para a consecução do objetivo. Veja o exemplo das guerras mundiais, quando povos marcados por profundas diferenças de credos, costumes, etc., juntaram-se para lutar. Por um grande motivo, faz-se qualquer coisa!

Muita coisa poderia ser realizada em matéria de pacificação onde quer que haja conflito (patrões e empregados, oposição e governo, fornecedor e consumidor, nações, etc.), se todos quebrassem suas intolerâncias e, para isso, bastaria que tivessem um motivo forte. A cooperação e a tolerância são a base de todo triunfo duradouro.

As barreiras da intolerância para o esforço organizado são, contudo, vencidas quando a mente se encontra em estado receptivo, e isso não se dá pela razão, mas pela emoção. Sob condições coletivas altamente emotivas, as pessoas tendem a dar-se a qualquer sacrifício. Tanto se rendem aos apelos beligerantes como aos apelos pacifistas. A emoção governa o mundo e as emoções são controladas pela fé e não pela razão.

As nossas intolerâncias podem ser, e certamente o serão, produto da ignorância e, por isso, altamente injustas. As formas mais comuns de intolerância estão ligadas a diferenças raciais, culturais, religiosas, ideológicas e até econômicas. De fato, uma das formas comuns de discriminação é a segregação econômica. Quem não tem posses é tido como gente de segunda categoria, de necessário mau gosto, de caráter duvidoso e assim por diante.

A intolerância nasce da nossa hereditariedade social, de tudo aquilo que herdamos de conceitos e preconceitos dos que nos influenciaram desde pequenos. Muitas das nossas opiniões são baseadas exclusivamente nos pensamentos de outros.

As três grandes forças organizadas por meio das quais opera a hereditariedade social, e que funcionam como formadoras de opinião (ou de caráter) às quais estamos expostos, são as escolas, as igrejas e a mídia (imprensa). São as instituições que se ocupam de “formar” o nosso pensamento, especialmente até os 14 anos.

Poderíamos dizer que as várias religiões existentes praticam mesmo a tolerância? Parece que é justamente o contrário, pois uma religião se preocupa mais em atacar a outra do que tentar unir-se, em busca de um ideal, que deveria ser a paz universal.

O sistema educacional realmente está educando? A escola está sendo capaz de formar os jovens, ou somente se preocupa em jogar informações para prepará-lo para o vestibular? E a pessoa, que formação teve? A escola e a família,

que deveriam andar juntas, estão cada vez mais distantes, uma jogando para a outra a responsabilidade pela formação das pessoas.

A imprensa se preocupa em vender, em ter audiência e veicula cada vez mais notícias sobre violência, desgraças e jogatinas políticas, as quais lhe permitem alcançar aquele objetivo. Será que só acontecem coisas desse tipo no mundo? Por que não ressaltar os acontecimentos positivos? Não poderiam ser mais instrutivos ?

Bem, parece que nossos formadores de opinião, salvo honrosas exceções, nos dirigem cada vez mais para o lado negativo, e mais uma vez temos que acordar e avaliar a informação, ou formação, que estamos recebendo.

Pode acontecer que tenhamos um determinado conceito formado a nosso respeito: somos tolerantes, gostamos das pessoas em geral, não temos preconceito de espécie alguma, enfim, somos um “modelo” de pessoa, até que um dia, numa situação inesperada, agimos de maneira preconceituosa e intolerante, de um modo que não nos imaginávamos capazes de agir. Aí vêm as questões: somos realmente como acreditávamos ser? Por que tivemos essa reação, se não somos assim?

As atitudes espontâneas de intolerância que escapam ao nosso controle estão alojadas no nosso subconsciente e não o sabemos. Tais fatos nos levam a demonstrar estreiteza de espírito e nos fazem voltar a um ponto muito lembrado neste livro: nós agimos sob o comando do subconsciente e este é composto de tudo o que colocamos na mente através do consciente. Se colocamos lixo na mente, receberemos lixo de volta, da mesma maneira que um programa de computador. Se nos permitimos atitudes de intolerância e as alimentamos, elas vão alojar-se no subconsciente e, depois, por mais que queiramos evitar, seremos traídos por pensamentos e atos de intolerância.

Como agimos numa situação de contrariedade ou com pessoas que nos contrariam? Somos capazes de exercer nossa tolerância, ou deixamos aflorar nossos preconceitos para “sairmos bem”, “sairmos por cima”, de certas situações? Por exemplo: não temos preconceito racial, mas se numa discussão, a outra pessoa (de raça diferente da nossa), está se sobressaindo, o que fazemos? Qual a nossa tendência? É nesta hora que se pode ser tolerante ou não, preconceituoso ou não. Treine-se, policie-se, mude!

A intolerância é fruto da ignorância ou da preguiça de apurar os fatos verdadeiros.

Bem, já que somos fruto do meio ambiente, como vimos, e a hereditariedade social que recebemos é muito forte, o tipo (ou tipos) de comportamento que acreditamos não sermos capazes de ter, manifesta-se a qualquer momento, mostrando-nos o que realmente somos. Mas ao percebermos esta “falha” de nossa personalidade, se isso nos incomoda, é chegada a hora de fazer uma auto-análise um pouco mais profunda e mudar nosso modo de agir, para realmente ser o que pensávamos ser.

A intolerância é fruto da ignorância ou da preguiça de apurar os fatos verdadeiros. Tudo conhecer é tudo relevar, e se algo de dimensões ainda complexas demais para nosso entendimento nos afronta, deve ser encarado como uma excelente oportunidade de nos aprimorarmos em vários sentidos. Portanto, tolerar implica ir a fundo nos fatos, ignorando impressões sem base, procurando a real verdade em cada um deles. Quem nesse nível se encontra, não conhece o significado da palavra preconceito.

A palavra “preconceito” pode ser definida como “conceito preconcebido ou suposto quanto a alguém ou alguma coisa”. Assim, ao nos interessarmos por descobrir o verdadeiro “conceito” acerca do foco em questão, invariavelmente mudamos de atitude frente aos mesmos.

O preconceito nada mais é, portanto, do que uma idéia mal formada sobre alguma coisa ou alguém. A pessoa que aprende a analisar com mais detalhes as coisas, e que não se deixa influenciar por pessoas que não têm informação suficiente a respeito de determinados assuntos, está também a caminho da tolerância.

Podemos associar tolerância com paciência, coisa tão importante nos dias atuais, de agitação e correria cotidianas. Entender as pessoas e seus temperamentos é um passo fundamental para que possamos ter um pouco mais de tranqüilidade e agir com mais equilíbrio. Pessoas agem impensadamente, sobre diversos assuntos, por não compreenderem os motivos dos outros.

Se agirmos com equilíbrio e paciência, sem nos afobarmos, mas com determinação, perceberemos que nos tornamos pessoas mais sensatas, menos impulsivas e, o melhor, mais confiáveis. O aprimoramento da personalidade não é uma coisa que se faz da noite para o dia, mas com persistência podemos aos poucos ir moldando-a de forma que atinjam nosso objetivo. Toda grande caminhada pode, perfeitamente, ser vencida apenas avançando-se um passo por vez.

Vejamos mais alguns pontos importantes para as nossas relações com as pessoas:

- Tenhamos desde logo uma certeza: nenhuma pessoa é totalmente boa ou totalmente má. Apenas novelas e folhetins apresentam as pessoas divididas em boas e más, mas a realidade nada tem a ver com isso. Todas as pessoas têm de tudo um pouco. Nenhuma pode ser vista como a encarnação do bem, nem do mal.
- Procure ignorar, ou pelo menos não tomar partido e muito menos tomar medidas com base em denúncias e críticas. Se tiver que fazer algo, só o faça após ouvir a parte que foi criticada, tomando o cuidado de não alimentar a desavença entre as pessoas. Agindo assim, você evitará muitas injustiças, aborrecimentos e arrependimentos.

- Ao relacionar-se com pessoas do sexo oposto é preciso considerar que homens e mulheres reagem de maneiras diferentes em relação aos mesmos fatos e têm expectativas emocionais distintas. Desconsiderar esse fato prejudica os entendimentos. Recomendamos conhecer mais profundamente esses aspectos.

Tolerância e crítica

A crítica às pessoas, geralmente, é relacionada com a forma delas serem ou agirem, especialmente no que se refere a erros sob o ponto de vista de quem critica. É muito importante considerarmos desde já que há dois fatos básicos no que se refere a erros. O primeiro fato é que todos nós cometemos erros e, o segundo é que ficamos felizes em apontá-los nos outros, mas odiamos quando apontam os nossos. Ninguém, mas absolutamente ninguém, gosta de ser criticado, e isso é fácil de entender porque nada machuca mais o nosso ego do que uma crítica. Lembre-se sempre: quando você aponta um dedo para criticar alguém, três dedos da mesma mão estão apontados para você.

Temos convivido sempre com o seguinte fato: para quem se omite, é muito fácil criticar quem toma a iniciativa. Contudo, se as pessoas olhassem as coisas do lado positivo, valorizariam mais a iniciativa e ignorariam os erros.

A história e o cotidiano estão repletos de situações que mostram ser a crítica indesejada e inútil porque, se por um lado ofende, por outro lado não sensibiliza em nada quem a recebe. Os maiores criminosos seguiram para a pena de morte dizendo-se injustiçados porque, na sua opinião, nada fizeram de errado. Estadistas conservaram-se no seu ponto de vista mesmo após arrasados pela opinião pública.

A crítica é inútil porque coloca a pessoa na defensiva e a leva a esforçar-se para justificar-se. É perigosa porque fere o orgulho próprio da pessoa, afeta o seu senso de importância e gera o ressentimento. Se você tem alguma dúvida sobre os efeitos da crítica para os outros, examine honestamente como você mesmo reage a ela.

Quando dizemos que a crítica é inútil e por essa razão deve ser suprimida, não queremos dizer que devemos passar por cima e ignorar totalmente erros cometidos por outros e que nos afetam. Se temos filhos, cônjuge, subordinados ou colegas de equipe de qualquer gênero e constatamos que fazem coisas que nos afetam e com as quais não concordamos, não podemos deixar de apontar. Logicamente que devemos relativizar tais erros: se não são importantes no contexto em que acontecem, não percamos tempo e energia com eles. Se, ao contrário, são importantes, eles devem ser trabalhados, mas sempre com uma preocupação pedagógica e construtiva e não de ataque pessoal.

—
Não se atenha às
fraquezas das
pessoas. Atenha-se
às forças das
pessoas e construa
sobre elas.
—

O ponto crucial dessa questão é o seguinte: focar o fato e não a pessoa. A crítica em tom de crítica tem o efeito do ataque pessoal e, além de não resolver o problema, com certeza cria outros bem piores, tais como a atitude defensiva, o desencorajamento, a queda da auto-estima, a redução da autoconfiança, etc. Em suma, destrói a personalidade e bloqueia o caminho para a realização como pessoa. Você quer isso para um filho, um subordinado, um amigo, um parente? O que fazer, então? Se certas atitudes e atos de uma pessoa não lhe agradam mas você não diz nada, vai acumular ressentimentos e um dia tudo explodirá e a sua reação será totalmente desproporcional ao fato que funcionou como a gota d'água que fez transbordar o copo. Veja que a reação ao último fato deveria ser proporcional a uma gota e você encheu um copo inteiro! Fez algo como botar fogo no apartamento para matar uma barata. Portanto, não deixe acumular, mas substitua a crítica por uma sugestão, uma ajuda, para a pessoa visualizar novas soluções, novos caminhos, novos modos de ver e de fazer as coisas. Faça a abordagem imediatamente após a ocorrência do erro, seja específico e evite rodeios. A reparação pode não ser uma coisa agradável de “engolir”, mas em pequenas doses é suportável e nada desastrosa.

Quando a coisa não o afeta, use a técnica da “troca de água”: se você tem que trocar a água suja de um pote por água limpa sem esvaziar primeiro, vai injetando água limpa até expulsar toda a água suja. Vá injetando elogios aos aspectos positivos da pessoa, até que os aspectos negativos sejam eliminados.

A manifestação feita com propriedade e no momento certo é chamada de *feedback* que, traduzida, quer dizer, aproximadamente, “resposta”. Colocamos aqui o termo em inglês porque você já o viu ou vai vê-lo muitas vezes na vida. É um daqueles termos técnicos para os quais não se identificou um termo equivalente em português com o mesmo sentido e alcance.

Portanto, o que se propõe não é ignorar e passar por cima das falhas, mas ao abordá-las, fazê-lo não como crítica, mas como uma busca de formas mais eficazes e acertadas de fazer as coisas. Invista um tempo para ajudar a identificar as causas dos erros e proponha: “Vejam o que aconteceu; faltou informação? Desviou-se dos procedimentos? Como poderemos agir para que isso não volte a acontecer?”. Quando ajuda a aclarar a situação e a visualizar soluções, a pessoa se anima e vislumbra um plano para melhorar. Veja que em relação aos erros, objetivamente, a única coisa que de fato interessa é corrigi-los, criar as condições para evitá-los no futuro e aprender um pouco com eles.

A questão é: não se atenha às fraquezas das pessoas; as fraquezas são um nada, um zero, e nada se constrói a partir de um zero. Atenha-se às forças das pessoas e construa sobre elas. Essa, sim, é a base sólida sobre a qual se pode erguer um edifício seguro.

Resumindo: atenha-se ao fato e não à pessoa, substitua a crítica pela ajuda, fale imediatamente após o fato, seja franco e específico e não faça rodeios. Não tenha receio de ser pródigo nos elogios em relação aos acertos e construtor em relação às falhas. Coloque-se no lugar da pessoa (empatia) e veja como gostaria de ser tratado. Podemos apostar nossas cabeças de que você gostaria de ser tratado assim. Então, por que não agir assim com os outros?

Pratique a Regra de Ouro das relações interpessoais

Se há algum segredo de sucesso, consiste ele na habilidade de aprender o ponto de vista da outra pessoa e ver as coisas tão bem pelo ângulo dela como pelo seu.
Henry Ford

No início deste capítulo, que trata da habilidade com pessoas, chamamos a sua atenção para uma questão básica, fundamental, crucial: “Cada pessoa é uma entidade única, um universo próprio. Essa é a Lei da Individualidade e é também a Lei da Liberdade, pois quando compreendemos realmente a lei da nossa própria individualidade, vemos que ela encontra expressão quando a estendemos a todas as outras pessoas. A compreensão dessa verdade nos dá a medida da importância das pessoas e do respeito que elas merecem”. Fazemos questão de repeti-la aqui porque ela é a própria essência do assunto que vamos tratar, isto é, o respeito ao direito mais natural no homem: o tratamento como ser humano.

Na essência todo ser humano é rigorosamente igual; todos têm idêntica e legítima prerrogativa na vida, direito sagrado ao seu espaço, à sua existência. Quando se considera o ser humano na sua essência, compreende-se a igualdade na sua base e aprende-se a conviver com as diferenças. Quando pensamos o ser humano na sua essência, nunca consideramos uma pessoa como um mero número, como um fato acidental.

A única maneira de formar relacionamentos dignos desse nome consiste em respeitar a dignidade dos outros.

A única maneira de formar relacionamentos dignos desse nome consiste em respeitar a dignidade dos outros. As relações humanas sempre preocuparam os filósofos, que se aprofundaram nesse tema que é um dos aspectos mais elevados da condição de seres racionais. De suas reflexões, os filósofos desenvolveram uma lei, tão velha como a história, e tão universal como o homem. É a linha que une Zoroastro, Confúcio, Lao-Tsé, Buda e Jesus, superando as barreiras do tempo, do espaço e da cultura. Jesus resumiu essa lei numa frase

que ficou conhecida como a Regra de Ouro: “Faça aos outros o que quer que os outros lhe façam”.

Esse é o princípio máximo que deveria reger toda relação entre pessoas. Não fosse a necessidade de conhecer o mecanismo das relações interpessoais para se ter sucesso neste particular, poder-se-ia afirmar que bastaria conhecer e aplicar a Regra de Ouro. De fato, quando todas as pessoas compreenderem e aplicarem à risca esse princípio, todos os conflitos cessarão e haverá a verdadeira paz.

Burt Manning, um dos maiores expoentes da publicidade, tido como uma lenda viva durante muitos anos nesse campo, disse numa palestra a jovens publicitários, quando era presidente do Conselho de Administração da J. Walter Thompson, uma das maiores agências de publicidade do mundo: “Para vencer nesta profissão, cérebro, talento e energia são meramente a taxa de inscrição para a corrida. Sem eles, vocês não podem nem começar. Porém, para vencer, vocês precisam de mais. Para vencer vocês precisam compreender um segredo e viver de acordo com ele. Só isso. Mas o que é esse segredo mágico? É o seguinte: Faça aos outros aquilo que deseja que eles lhe façam”.

O enunciado do princípio que Manning passara à platéia é a lei universal a que já nos referimos, conhecida como a Regra de Ouro. Uma das maiores obras já escritas sobre os segredos do viver bem, “A Lei do Triunfo”, de Napoleon Hill, dedica um capítulo inteiro à Regra de Ouro. O capítulo “Compensação”, dos “Ensaio” de Ralph Waldo Emerson, um dos maiores pensadores americanos, aprofunda a investigação filosófica que sustenta a Regra de Ouro.

Entretanto, Manning esclareceu aos seus espectadores que o seu raciocínio não tinha origem em religião, ética, vaidade ou na noção do certo e do errado, embora todas elas fossem boas razões para que praticassem esse princípio. Na verdade, o princípio tinha origem bem prática: a Regra de Ouro produz resultados. “Mesmo que vocês sejam as pessoas menos altruístas do mundo, mesmo que vivam apenas para seus próprios interesses, para o dinheiro, o prestígio, as promoções, a maneira mais segura de conseguir tudo isso é seguir, sem se desviar nunca, a Regra de Ouro”, conclui Manning. (*O Líder em Você*, Stuart R. Levine e Michael A. Crom.)

Lei da natureza, questão de inteligência, lei da causa e efeito, carma, etc... Tantos nomes, tanto estudo e, no fundo, uma coisa tão simples e óbvia. Se é uma lei da natureza, natural, portanto, existe desde que o mundo é mundo. No entanto, foi preciso que, há quase dois mil anos o Criador nos enviasse Seu representante direto, para nos mostrar e ensinar o óbvio. E, pobres de nós, parece que até agora, dois mil anos depois, ainda não conseguimos aprender e praticar esta lei.

Cristo foi claro, direto: “Amai a Deus sobre todas as coisas e ao próximo como a vós mesmos”. Ora, se temos que amar nosso próximo como a nós

mesmos, então nos parece muito claro que não devemos fazer a ninguém o que não gostaríamos que fizessem a nós; ou, por outro ângulo, só devemos fazer aos outros aquilo que gostaríamos que nos fizessem.

Parece claro, mas certamente não o é. Basta olharmos o jornal e vamos poder verificar se todos estamos fazendo aos outros só o que gostaríamos que nos fizessem. Se é uma questão de inteligência, não parece que estejamos sendo muito espertos. Também é lei da natureza o fato de recebermos de volta, e muitas vezes com juros e correção, tudo aquilo que oferecemos. Isso significa que todos os nossos atos, palavras e até mesmo pensamentos, acabam voltando para nós mesmos, muitas vezes com forças redobradas. É, portanto, uma questão de inteligência sim, de sabedoria, fazer somente o bem, pois o retorno para nós é garantido. Parece fácil, mas não é. Por isso, o próprio Cristo também disse, quando de sua passagem por este planeta, que é preciso “orar e vigiar”.

Temos mesmo que ser vigilantes, nos policiarmos, pois tudo o que nos acontece acontece primeiro em nossa cabeça. Nossos pensamentos são como formas que moldam o que se passa ao nosso redor. Hoje, a Programação Neurolingüística (PNL) é moda, está sendo amplamente divulgada e estudada, mas sempre existiu. Não tinha um nome pomposo, não se pagava caro por um pouco de conhecimento dela, mas muitas foram as pessoas que dela fizeram uso. O maior de todos os mestres de PNL foi claro e nos ensinou com o exemplo de sua própria vida; nos mostrou a importância do amor, da fé e da oração. Se pudermos nos lembrar desta regra tão básica por Ele ensinada, nos momentos mais críticos que vivermos, com certeza seremos vitoriosos em todos os aspectos: “Nós só podemos colher aquilo que plantamos”. “Do plantio depende a colheita”. Se soubermos aplicar a Regra de Ouro, com certeza colheremos farta e abundantemente os reflexos do brilho deste ouro que espalharmos.

A Regra de Ouro ignora diferenças culturais, raciais, étnicas, econômicas, religiosas, etárias, de sexo e quaisquer outras por meio das quais muitos teimam em estratificar a raça humana. Ela é a expressão perfeita da essência humana: o que conta é o ser humano em si, despido de qualquer elemento externo. A sua grande simplicidade torna acessível a qualquer pessoa aplicar um supremo senso de justiça e, de quebra, um princípio de relações humanas muito falado, mas pouco praticado, justamente devido à pouca atenção que se tem dado à Regra de Ouro: a empatia, o colocar-se no lugar do outro.

O princípio do “Faça aos outros aquilo que deseja que eles lhe façam” permite variações que alcançam o mesmo significado, tais como “Não faça aos outros aquilo que não deseja que eles lhe façam”, “Pense a respeito dos outros o que deseja que pensem a seu respeito”, “Fale sobre os outros o que você gostaria que falassem de você”, e assim por diante.

Se fizermos um retrospecto do que foi visto nos tópicos e capítulos anteriores a respeito das relações com as pessoas, veremos que a Regra de Ouro permeia todos os ensinamentos. Assim, se você gosta de elogio (e no fundo todos

gostam), há de concluir que os outros também gostam e, por conseguinte, se você for generoso nos elogios, estará fazendo as pessoas felizes e, ao mesmo tempo, recebendo o mesmo tratamento. Pelas mesmas razões, se criticar os outros, será igualmente criticado. Se você gosta de ser bem tratado, de se sentir importante, respeitado, lembre-se que todos os outros sentem exatamente a mesma coisa e seja generoso com eles nesse sentido. O reverso da medalha não tardará a se mostrar.

As pessoas têm uma acentuada tendência para se comprazer em detectar e apontar erros nos outros. Se você fizer uso da Regra de Ouro e do princípio da empatia, vai refutar sempre essa tendência em você. Pense sempre que, ao apontar um dedo para outra pessoa, está apontando três dedos para você mesmo.

Há na vida uma lei chamada Lei da Compensação, pela qual tudo que fazemos contra os outros volta-se contra nós, mais cedo ou mais tarde. Os ditos populares já dizem: “Aqui se faz, aqui se paga”, “É dando que se recebe”. É o efeito bumerangue. Muita gente pode discordar desse princípio por não ter atentado para os fatos, mas é a pura verdade. O subconsciente recebe e devolve ao consciente o que lhe mandamos, sem distinguir entre o que é positivo e o que é negativo. Se pensamos coisas positivas a respeito de algo ou de alguém, impressionamos nosso subconsciente com coisas positivas, temos de volta ordens positivas e agimos positivamente.

“Pagar o mal com a mesma moeda”. Essa é uma premissa que, se estudarmos o parágrafo anterior com atenção, veremos que o maior prejudicado seria quem estivesse revidando o mal. Portanto, apesar de acharmos que estaríamos sendo injustos fazendo algo de bom a quem nos prejudicou, estaríamos ajudando, sim, a alguém mais importante, isto é, a nós mesmos. Assim, também é importantíssimo evitar qualquer tipo de sentimento negativo como ódio, inveja, raiva. Considere que todos os nossos atos e pensamentos ficam registrados em nosso subconsciente e este, por sua vez molda nosso caráter e que, se fizemos mal a alguém estaremos, no ato, fazendo mal a nós mesmos. Se temos algum pensamento negativo a respeito de alguém, pode ser que este pensamento não atinja a pessoa à qual o dirigimos, mas sem dúvida, virá de volta para nós. Aí está a importância de vigiar os pensamentos, uma vez que nós mesmos somos seu alvo. Devemos, pois, agir e pensar corretamente para nosso próprio benefício. Isto significa formar um caráter reto.

A cada ato generoso e positivo que cometemos, independentemente de receber recompensa ou não, estamos “carregando” na mesma proporção em nosso subconsciente uma atitude positiva que acabará atraindo para nós pessoas que se harmonizam com esse caráter. Assim, como dissemos antes, quando decidir oferecer ao mercado um produto ou um serviço, pense primeiro, e sinceramente, em agregar valor à sociedade, em contribuir para uma vida melhor.

Os lucros virão como consequência natural. Fazendo uso dessa linha de raciocínio, estaremos usando a Regra de Ouro para nosso próprio benefício, ou seja, praticado uma ação boa e justa para com os outros sem esperar recompensa, pois já seríamos beneficiados direta ou indiretamente com a boa ação.

A pessoa que adota a sua própria regra na base do “progredir à custa dos outros”, não pode ser considerada bem-sucedida, pois as únicas pessoas que ela foi capaz de atrair para si são pessoas com caráter idêntico ao seu e que um dia vão traí-la ou aproveitar-se dela.

De nada adianta crer na Regra de Ouro e ter, contudo, uma atitude passiva, sem aplicá-la. Também não funciona divulgá-la, se suas ações não estiverem de acordo com ela. Temos que, dentro de nós, acreditar e fazer uso desta lei. Se nosso comportamento não for aquele que pregamos, até a pessoa mais ignorante perceberá. Como disse Swendenborg, “nunca podemos dizer de maneira adequada aquilo em que não acreditamos, mesmo que o repitamos muitas vezes”.

10 Melhore sua habilidade de trabalhar em grupo

*Na verdade, um dos fatores mais importantes
da vida humana é a sabedoria de que nunca
devemos caminhar sozinhos.*
Wes Beavis

Constitui fato de todos conhecido que ninguém pode conseguir o triunfo trabalhando sozinho. As grandes realizações sempre demandam o envolvimento de outras pessoas. É o chamado esforço organizado. Associação é ponto chave no triunfo. Sozinho não se consegue muita coisa. Quando você se associa, se fortalece contra os percalços da vida e dos destruidores de sonhos, aqueles que vivem dizendo que as coisas não vão dar certo. Uma vara sozinha é fácil de quebrar, mas um feixe de varas... Nos dias de hoje, já não se pode mais admitir o individualismo, o isolamento, para que as coisas fluam satisfatoriamente. Saber trabalhar em equipe passou a ser condição indispensável em qualquer que seja a atividade.

Do esforço conjunto ou organizado resulta o poder maior que se pode alcançar. As maiores fortunas do mundo foram acumuladas por meio do uso do princípio do esforço conjunto. O que uma pessoa pode realizar sozinha durante uma vida inteira, por mais organizado e produtivo que seja, é muito pouco, mas o que se pode conseguir por meio da aliança com outros é, na verdade, ilimitado.

Outro fato comprovado é que a associação mental entre pessoas produz sinergia, ou seja, leva a um resultado maior do que se obteria pela soma dos resultados dos esforços individuais.

Por outro lado, o trabalho conjunto exige um grande esforço de adaptação, de mudança pessoal, sendo que a principal mudança consiste em trocar o brilhantismo pessoal pela performance do grupo. É preciso, pois, obedecer-se a

uma série de regras para que a interação constitua de fato um esforço organizado, para que se chegue a grandes resultados.

É incalculável o poder de realização de um grupo coeso, que tenha os mesmos e grandes propósitos, que esteja disposto a levar adiante sua idéia custe o que custar. O poder é a força com a qual o homem consegue êxito em qualquer empreendimento, e esse poder, em quantidade ilimitada, pode ser alcançado por qualquer grupo de pessoas que tenham o dom de saber como integrar a sua personalidade e os seus interesses pessoais imediatos. Neste capítulo do livro vamos examinar, justamente, a habilidade de trabalhar em harmonia em grupo e como desenvolvê-la.

Descubra o poder da fusão das mentes

O Universo está preenchido, em toda sua extensão, por um fluido cósmico, o éter, pelo qual circulam todas as partículas que viajam pelo espaço, como as ondas de som, por exemplo. Assim como o som, viajam pelo éter também as ondas criadas pelo nosso pensamento, sendo que tais pensamentos podem ou não atingir o destino programado por seus emissores, mas sempre irão encontrar outros que se sintonizem com eles. Quando isto ocorre, forma-se então o que chamamos de *Mente Superior*.

A *Mente Superior* é uma associação mental perfeita, um espírito que se desenvolve por meio da cooperação harmoniosa, uma mente que nasce da fusão e coordenação de duas ou mais mentes num espírito de perfeita harmonia. É, portanto, a união de duas ou mais pessoas para a realização de um objetivo. Essas pessoas podem ou não se conhecer, mas se seus objetivos são comuns, suas mentes inconscientemente se harmonizam para realizá-los. As pessoas são únicas nas suas características e isso significa uma combinação única de conexões cerebrais. É difícil imaginar quantas formações de combinações se podem fazer quando se trabalha em grupo e a força que tal união adquire.

É difícil imaginar quantas formações de combinações se podem fazer quando se trabalha em grupo e a força que tal união adquire.

A expressão *Mente Superior (Master Mind)* foi usada por Andrew Carnegie, o imigrante escocês pobre que se tornou um dos magnatas do aço nos Estados Unidos do início do século. Ele usou essa expressão para explicar um dos grandes segredos do seu triunfo. Com certeza este fenômeno ao qual chamou *Mente Superior* é muito conhecido pelos estudiosos da mente humana, os quais, porém, costumam dar-lhe outros nomes ou outras explicações.

Por que “Mente Superior”? A explicação é que, quando duas ou mais pessoas se associam mentalmente em torno de uma idéia e passam a discuti-la, dão origem a uma “terceira mente”, uma mente à parte, infinitamente mais forte

do que cada mente individual, a qual, por algum meio ainda não suficientemente explicado, “capta” idéias que pairam no ar e as conduz às mentes que entraram na sua formação.

Tais alianças são extremamente poderosas e podem levar os integrantes para onde planejam, tanto podendo isto implicar em benefício como em prejuízo para todos. Se, por hipótese, você se unir, por algum motivo, a um grupo de pessoas retrógradas e pessimistas, o que você acha que sua mente vai captar?

Quando abordamos a questão da criatividade, falamos de uma técnica muito empregada e de eficácia comprovada que se chama *brainstorm*, ou “tempestade cerebral”, que consiste em colocar um grupo de pessoas a buscar soluções para um problema, cuja regra básica é evitar qualquer inibição às idéias, deixando-as fluir do jeito que se apresentam. Não há dúvida de que temos aí a *Mente Superior* funcionando. Não será por outra razão que se costuma dizer que “duas cabeças pensam melhor do que uma”.

Quando se trabalha em equipe, realmente, o que ocorre é uma “fusão” de habilidades e objetivos que tornam mais fácil o desempenho satisfatório. O contato das mentes das pessoas em harmonia, ou seja, quando todos se juntam e “puxam a corda para o mesmo lado”, produz uma fusão de pensamentos que equivale a uma *outra mente* para uso de cada um dos participantes. Essa fusão produz uma reação química e iniciam-se as vibrações que afetam os indivíduos. É a chamada “Química Mental”. Na *Mente Superior* a química mental é modificada a tal ponto que todas as mentes se fundem e funcionam como uma só. Isto é harmonia total num grupo. Muitos grandes homens já se utilizaram deste princípio para conseguir chegar onde chegaram: Ford, Edison, Firestone, etc. Todos buscaram a assessoria de indivíduos competentes e harmônicos e só tiveram vantagens com isso. Parece que a combinação mental de muitas pessoas acaba por buscar no “espaço” soluções que venham de encontro aos seus desafios. Tudo se torna, então, mais fácil e claro, e passa a fluir de tal forma como se fosse uma perfeita melodia executada por um grande mestre da música.

Qualquer pessoa pode modificar sua química mental a ponto de atrair ou repelir os que entram em contato com ela. Qualquer um pode assumir uma atitude mental capaz de atrair e agradar e pode explorar a reserva de conhecimentos de outra pelo princípio da química mental. É necessário, portanto, buscar associação com pessoas mais preparadas que nós nas áreas em que queremos melhorar.

Essa é uma teoria que, à primeira vista, pode parecer um tanto espantosa, mas com um pouco de observação, você perceberá a sua lógica. É indiscutível a vantagem de se formar um grupo de pessoas interessadas (e bem-intencionadas) na realização de algo, em comparação com a opção de incumbir-se uma única pessoa para fazê-lo. Daí a importância de você planejar seus objetivos e se associar com pessoas que se harmonizem com eles. Se imaginarmos nosso

cérebro como uma fonte transmissora e receptora de sinais de outros cérebros, fica mais fácil entendermos este princípio. Você já imaginou que pode existir uma espécie de “biblioteca mental” que funciona a partir de vibrações de pensamentos de outros cérebros?

Quando você conhecer os princípios básicos desse mecanismo, terá uma ferramenta extraordinária, além de compreender algumas das coisas que acontecem em seu dia-a-dia. As pessoas em geral, não se interessam pela força do subconsciente, mas quando a utilizarem a seu favor terão uma ferramenta fortíssima à sua disposição. Através da fusão de duas ou mais mentes num espírito de *perfeita harmonia*, o princípio da química mental pode ser organizado de modo a desenvolver poder suficiente, para tornar possíveis, aos indivíduos cujas mentes estejam associadas, realizações verdadeiramente extraordinárias.

As mentes podem trabalhar em harmonia ou não, dependendo da energia que emana de cada uma delas. Já deve ter ocorrido a você de, ao conhecer uma pessoa, parecer que já se conheciam antes, compartilhavam pensamentos semelhantes, conviviam agradavelmente, eram capazes de trabalhar e agir num mesmo sentido, como se formassem uma nova mente. Esta é uma demonstração clara da energia chamada *Mente Superior*.

Quando um grupo consegue formar a *Mente Superior*, alcança seus objetivos naturalmente, já que é uma mente especial que está trabalhando. Este livro é já um resultado prático da aplicação desse princípio, pois foi concebido e desenvolvido em todas as suas etapas por um grupo coeso de cinco pessoas, todas empenhadas num mesmo objetivo. Por outro lado, se as mentes não se harmonizam, não há possibilidade de alcançar os objetivos comuns (certamente não há um objetivo comum, nesse caso).

Temos participado de vários grupos de trabalho, mas um é sempre mais produtivo que outro, mais agradável a convivência, mais “leve”, tudo flui melhor do que nos outros. Por quê? É a energia de cada mente, fundindo-se numa só. Nos grupos em que não nos sentimos tão bem, há mentes (ou uma mente) que não se harmonizam com as demais e que não deixam o trabalho fluir livremente. Num caso assim, tem que haver uma “revisão” ou “remoção” das mentes que não compartilham dos objetivos do trabalho, para que esse possa ser realizado com sucesso. Consideremos, contudo, que discordar nos conceitos e meios, mas manter-se no propósito do grupo por convicção, não significa quebrar a harmonia da *Mente Superior*.

Descubra o que a cooperação pode fazer

A palavra cooperar significa, literalmente, operar junto de (co-operar), ou seja, fazer algo em conjunto, participar da realização de alguma coisa, que não é nem só sua, nem só de cada um dos outros individualmente. O resultado

dessa operação será o resultado do esforço grupal, seja ele de caráter positivo ou não. Assim, se uma peça destoa do conjunto, deve se harmonizar com o grupo ou ser substituída imediatamente, uma vez que todos os participantes trabalham para obter o resultado almejado, e tudo o que se apresente contra isso deve ser eliminado, senão todo o esforço perderá seu sentido.

A cooperação é o início de todo esforço organizado e o esforço organizado é o segredo de toda grande realização. As pessoas de uma forma geral desconhecem o poder do esforço organizado formado à base da cooperação plena e aquelas que o compreenderam criaram os grandes feitos que assombram a todos. De fato, muitas obras nos deixam perguntando: “Como foi isso possível?”. Como se construíram, em tempos remotos, obras que para as condições tecnológicas atuais são tidas como fantásticas, como as muralhas da China, as pirâmides do Egito e os grandes palácios? Esse mesmo princípio tornou viável os empreendimentos que transformaram e transformarão o mundo, realizações sobre cuja grandeza as pessoas não costumam refletir.

Os raios de sol, mesmo com todo o calor que carregam, demorariam muitos anos para produzir o efeito que provocam, quando usamos uma lente para concentrar e fazer convergir esses raios para um determinado ponto. Esse é um bom exemplo para a cooperação e a organização de esforços.

Com a evolução da sociedade, houve a necessidade natural de as pessoas se agruparem em associações como sindicatos, associações médicas, desportivas, etc. Numa sociedade, cada pessoa cumpre seu papel e seus serviços são necessários para outras pessoas. É só olharmos à nossa volta para nos darmos conta da incrível cadeia de atividades que é necessária para atender às nossas necessidades. Você já pensou na variedade de coisas que precisam acontecer para que você tenha o seu pão, o seu leite e o jornal no café da manhã? Trata-se de um gigantesco esforço organizado, onde cada um realiza sua parte.

A necessidade de haver cooperação em todas as partes de nossa vida é uma verdade. O fato de haver cooperação entre nosso consciente e subconsciente permite que entremos em contato com *inteligências superiores*. Analisemos o nosso corpo e verificaremos a cooperação operando para seu perfeito funcionamento. Quando um órgão não funciona a contento, não há harmonia. Para que seu corpo coopere com você, é preciso que você também coopere com ele, adotando bons hábitos de saúde, como exercício, alimentação, descanso, etc.

A cooperação pode ser demonstrada com o exemplo das varas que, quando sozinhas, podem ser vergadas e quebradas facilmente, mas amarradas em feixe tornam-se difíceis de se partirem. Assim funciona com tudo. As uniões políticas em maior número elegem os projetos que apóiam, enquanto os mais isolados não reúnem forças suficientes para isso. Uma pedrinha só não chega a ser um obstáculo, mas unida a milhões de outras, torna-se uma gigantesca e

intransponível montanha. Um país com cidadãos dispersos é um caos, mas unindo-se todos em prol do bem comum, transformam um país numa potência.

Tudo que queremos conseguir é mais facilmente alcançado quando trabalhamos em sistema cooperativo, onde cada qual dá sua colaboração. Ninguém se sobrecarrega e os resultados são infinitamente melhores do que se cada um trabalhasse por si só. Tudo que é feito na base da cooperação, do esforço mútuo, do mutirão, funciona melhor e mais depressa, apesar das possíveis desavenças a serem enfrentadas (afinal de contas, estamos falando de pessoas, com suas múltiplas variáveis de sentimentos, visões, emoções). Imagine uma pessoa sozinha construindo uma casa. Quanto tempo demoraria? Sairia como deveria sair?

Na maior parte de nosso tempo, estamos convivendo com outras pessoas. Na família, no trabalho, no estudo e no lazer, tudo é mais fácil, proveitoso e agradável, se a cooperação entre as pessoas com as quais convivemos se fizer presente. Saibamos utilizá-la bem (dando-a e recebendo-a), pois nenhum de nós é tão auto-suficiente que não precise do apoio de alguém para chegar onde quer.

Em *Torne-se a Pessoa que Você Sonha Ser*, Wes Beavis conta o episódio em que o corredor Derek Redmond rompeu um dos tendões durante a corrida na Olimpíada de 1992. Vendo o filho caído na pista, seu pai foi até lá, levantou o filho que gemia de dor e frustração e o levou à linha de chegada dizendo: “Vamos terminar essa corrida juntos”. Após relembrar o episódio, Beavis conclui: “Na verdade, um dos fatores mais importantes da vida humana é a sabedoria de que nunca devemos caminhar sozinhos”.

Num grupo de trabalho ou de estudo, quando pessoas se reúnem para alcançar um objetivo comum, é importante que haja pessoas com talentos diferentes, pois assim, um suprirá a falha do outro, formando um esforço organizado e cooperativo, com resultados surpreendentes (o que não aconteceria se todos os membros do grupo tivessem exatamente as mesmas habilidades). Assim, toda formação de grupo nas empresas e em outras situações deve levar em conta esse princípio da complementaridade dos talentos.

Portanto, se você quiser ser um empresário de sucesso não precisa ser um *expert* em administração, finanças, etc. Basta cercar-se de pessoas que têm essa formação e organizá-las de forma que haja verdadeira cooperação. Assim como nas grandes corporações, nem sempre um departamento é comandado por um especialista, mas geralmente por pessoas que são capazes de organizar esses especialistas num esforço organizado e cooperativo.

Numa organização, nós observamos várias equipes de trabalho e verificamos que aquelas que se destacam são as que trabalham com cooperação e perfeita harmonia. No futebol, o exemplo é o mesmo: nem sempre o time que tem os melhores jogadores é que se torna campeão, mas sim o que, apesar de não ter muitas “estrelas”, joga em harmonia, voltado para os objetivos do grupo. Isso é cooperação.

Um dos assuntos mais em voga ultimamente é a parceria. Formam-se parcerias para os mais diversos fins. E parceria quer dizer, essencialmente, cooperação organizada, onde a chave está no reconhecimento e no respeito aos objetivos e direitos entre as partes num verdadeiro espírito de ganha-ganha. Como disse Napoleon Hill, “as fortunas conseguidas pelo esforço cooperativo não deixam cicatrizes no coração dos seus possuidores”. O sentido mais apropriado, legítimo e natural de civilização orienta-se na direção da cooperação e não da competição.

O mundo está organizado sob a égide da interdependência, da complementaridade e da competência; é a lei do mais capaz. Os mais capazes são os que detêm poder e poder é esforço organizado. Associações e alianças entre pessoas é o meio, e todos os que tentarem atravessar esse “deserto” sozinhos ficarão pelo caminho.

Aprofunde o sentido do trabalho em equipe

Como vimos no tópico da cooperação, o esforço combinado produz o poder. Quanto a isso, não deve existir dúvida. Contudo, se o mero esforço combinado produz o poder, esforço combinado que se baseia em perfeita harmonia desenvolve o superpoder. Esse é o núcleo, a essência do trabalho em grupo, do espírito de equipe.

O espírito de equipe pressupõe a subordinação dos interesses e vaidades pessoais à consecução do objetivo do grupo. Neste sentido, tudo o que realmente importa é o grupo atingir o seu objetivo, com cada membro dando-se à exaustão, cada qual a seu modo, para que o esforço grupal seja o mais eficaz possível. Isso não significa a anulação da individualidade humana, mas sim o comprometimento de cada pessoa no esforço do grupo ao qual ela se associou por absoluto livre-arbítrio.

O espírito de equipe se torna mais visível nos esportes coletivos, onde o resultado reflete a combinação e organização dos esforços, onde as diferenças individuais são mutuamente compensadas pela disposição à ajuda e ao sacrifício, gerando a complementação necessária.

Se observarmos a natureza, exemplo máximo de sabedoria e harmonia, encontraremos inúmeras demonstrações de esforço organizado, de trabalho em equipe. Descobriu-se, por exemplo, que os gansos voam na formação em “V” porque, quando um ganso bate as asas cria um vácuo para o ganso seguinte e, assim, o bando inteiro tem um grande incremento no seu desempenho. Sempre que um ganso sai da formação sente de imediato a resistência por tentar voar sozinho, e volta logo para a formação. Quando o ganso líder se cansa, vai para

trás e outro ganso assume o seu lugar. Os gansos que vão atrás grasnam para incentivar e encorajar os da frente a aumentar a velocidade. Quando um ganso fica doente ou ferido, dois gansos saem da formação e seguem-no para ajudá-lo e protegê-lo e ficam com ele até que esteja apto a voar de novo ou morra. Só depois eles voltam ao bando original ou a outro bando. Esse sublime exemplo de espírito de equipe mostra como as pessoas devem trabalhar em grupo, umas complementando as outras e dispondo-se ao sacrifício em nome dos objetivos do grupo.

O trabalho em grupo gera a sinergia, ou seja, o resultado colhido por cada membro do grupo é maior do que aquele que colheria se atuasse individualmente. Algo como se seis pessoas colhendo laranjas juntassem 300 quilos cada uma trabalhando sozinhas e, trabalhando juntas, ajudando-se mutuamente, recolhessem 2.500 quilos no grupo.

Você algum dia já fez parte de uma equipe em que seus integrantes só sabiam reclamar, produziam abaixo da média e achavam que alguém estava se beneficiando com o trabalho deles? Pois esse é o espírito destituído de qualquer sinal de cooperação entre os integrantes e deste modo a equipe como um todo não consegue evoluir. Para se evitar esse tipo de situação e para que se atinja plenamente os objetivos de uma equipe é necessário, em primeiro lugar, que seus integrantes participem da formação desses objetivos; em segundo, que os integrantes participem das estratégias para a realização desses objetivos e, em terceiro, que cada integrante compreenda claramente a parcela de contribuição que sua tarefa dará para os resultados da sua equipe. Feito isso, você perceberá uma equipe motivada, trabalhando e produzindo acima da média e os integrantes tendo a consciência de que os resultados obtidos são de todos e que o benefício é mútuo.

Quando há verdadeira harmonia, cada membro do grupo assume as conclusões do grupo como sendo sua, mesmo que a idéia não tenha sido sua ou que sua opinião ou idéia tenha sido vencida. Nesse caso, nenhum membro fica colocando em dúvida a viabilidade da idéia, todos acreditam e torcem para dar tudo certo. Nada atrapalha mais um grupo do que um membro que fica vendo obstáculo em tudo, fica questionando o todo em razão de detalhes.

Num grupo (no verdadeiro sentido da palavra), um componente não é melhor do que o outro, pois toda a participação é importante e necessária e tem o mesmo valor. O que impera é o espírito de equipe, onde as participações se fundem e o grupo toma uma fisionomia única. É uma outra mente única, formada pela química mental, pela fusão de todas as mentes que o compõem. O que importa é que todos serão favorecidos se não houver “estrelismos” individuais. Esse é o grupo que realmente funciona.

Desenvolva sua liderança se o seu objetivo o exige

*Há grandes homens que fazem com que todos se sintam pequenos,
mas o verdadeiro homem é aquele que faz
com que todos se sintam grandes.*
Gilberto Chesterton

Liderança é a habilidade necessária para colocar em prática o princípio do esforço organizado, princípio esse que encerra toda fonte de poder. Contudo, liderança não pode ser confundida com exercício de autoridade. Liderar é granjear seguidores, não é “tanger uma manada”, não é conseguir ações por meio da força, seja ela de que gênero for.

Como já foi dito aqui, ninguém realiza grandes coisas sozinho. Sempre terá que contar com a participação de outras pessoas. E aí entra a principal das habilidades com pessoas: levá-las a realizar coisas. Como disse Dwight Eisenhower, “liderança é a arte de fazer com que outras pessoas façam o que você quer porque elas querem fazê-lo”.

Talvez você não tenha, contudo, gosto por liderar e traçou objetivos que não envolvem o comando de pessoas. Mesmo nesse caso, você verá que muitas das qualidades do líder são essenciais para qualquer empreitada, ainda que não envolva liderança e, por essas razões, a leitura deste tópico lhe será de grande proveito. Você precisará desenvolver muitas das qualidades do líder e se tornar um exemplo, mesmo que seja para você mesmo. Afinal, se você não consegue ser exemplo para você mesmo, o que o leva a crer que poderá ser um exemplo para os outros quando precisar?

Vamos tratar aqui das habilidades e qualidades que o tornam capaz de levar outras pessoas a realizarem coisas, ou seja, a liderança no seu sentido mais geral, e não especificamente das técnicas de chefia, que envolvem delegação, controle e outros aspectos próprios da liderança formal exercida numa organização. Livros sobre liderança existem em grande quantidade. Portanto, querendo o leitor aprofundar-se na questão, não lhe faltarão fontes para isso.

Todas as pessoas passarão, em algum momento da vida, pelas experiências de liderar e serem lideradas. Mesmo que apenas no papel de pai ou mãe, as pessoas acabam exercendo alguma liderança. Assim, todos somos, em algum momento, líderes ou liderados. A imensa maioria das pessoas limita suas experiências de liderança a situações como as citadas, às quais são submetidas pelas circunstâncias, e uma pequena parcela passa pela experiência de liderar na maior parte do tempo.

Os líderes, contudo, não nascem feitos, mas tornam-se líderes por alguma circunstância e passam a desenvolver essa habilidade, exercitando-a todo o tempo com ações corretas. Mudança faz parte do processo de vencer. Os líderes estão sempre mudando.

As principais habilidades e qualidades do líder

Saber liderar significa possuir uma série de habilidades e qualidades, especialmente saber motivar, saber comunicar-se, ter disciplina, iniciativa, objetivo claro, saber decidir, compreender o comportamento humano, ter auto-confiança, espírito de sacrifício, senso de justiça, dignidade, coragem, entre outras. Muitas pessoas parecem dotadas naturalmente de um magnetismo, um carisma, que granjeiam seguidores quase que espontaneamente. A prática e as pesquisas, entretanto, têm demonstrado que a liderança é uma habilidade que qualquer pessoa pode desenvolver.

Para ser líder é necessário, em primeiro lugar, que você desenvolva a *empatia*, isto é, saiba se colocar no lugar das pessoas, pensar da mesma forma que elas pensariam sobre determinado assunto, para poder saber como elas gostariam de ser conduzidas. É necessário também que você queira progredir, queira chegar a algum lugar e esteja disposto a se expor se for o caso. É ainda imprescindível saber estimular as pessoas com elogios, repreendê-las, porém sem ofendê-las, para se ter amigos ao redor e não apenas subordinados. Quando algo está errado, focalize o fato e não a pessoa. Não é a pessoa que é “errada”, mas sim o fato.

Você deve aproveitar todas as oportunidades para exercer a iniciativa e isso implicará fazer, com frequência, mais trabalho do que lhe é pedido.

Outras duas grandes qualidades inerentes a toda pessoa capaz de liderar são: saber o que quer, isto é, ter um propósito muito claro, e iniciativa. De fato, ninguém pode granjear seguidores e influenciá-los sem que tenha clareza de propósitos e sem que tome a frente dos fatos fazendo primeiro o que precisa ser feito. Um grande filósofo disse um dia: “A iniciativa é a chave que abre a porta da oportunidade”.

Ninguém pode levar outros à realização, se não tem uma idéia clara do que quer. Ter um objetivo definido é o primeiro ponto para poder liderar. Aliás, não só para liderar, mas para conquistar o triunfo em qualquer campo. Por outro lado, ter um objetivo definido, mas não agir no sentido de concretizá-lo, de nada adiantará. Um desejo ardente fortemente inculcado no subconsciente indica os caminhos e meios que nos levam à sua conquista. Contudo, nada “cai do céu”, por um passe de mágica; você precisa tomar iniciativas, colocar ação.

Você deve conhecer pessoas que em princípio são líderes natos. Um traço básico que os diferencia dos outros é a sua capacidade de tomar a iniciativa. Iniciativa é a tomada de ação por decisão da pessoa, sem que alguém tenha que lhe ordenar. É tomar a frente dos fatos, dos acontecimentos; é assumir responsabilidades. O líder, portanto, age no momento certo, no momento que deve agir, sem que alguém tenha que lhe dizer, e nunca protela sua ação. A indecisão e a inércia são dois defeitos fatais para a liderança.

Você deve aproveitar todas as oportunidades para exercer a iniciativa e isso implicará fazer, com frequência, mais trabalho do que lhe é pedido. Se você quer triunfar, não se importe com isso. Ninguém sairá ganhando com isso mais do que você mesmo.

Devemos, então, tomar iniciativa para liderar. Não se preocupe quanto à reação das pessoas, pois sempre haverá aquelas que gostarão de ter alguém liderando-as, pois não gostam de tomar iniciativa. Essas pessoas gostam de uma liderança amigável, compreensiva e dinâmica. Assim, você deve transformar seu estilo de liderança de uma forma que consiga a cooperação e o espírito de equipe das pessoas.

Embora o líder tenha na iniciativa um dos seus pontos fortes, ele não faz as coisas que devem ser feitas pelos seus liderados. Se o fizer, não está praticando o princípio do esforço organizado. Liderar significa levar as pessoas a realizar coisas e não entregar as coisas “de mão beijada”. Lembre-se do antigo provérbio chinês que diz: “Dá um peixe a um homem e o alimentará por um dia. Ensina-o a pescar e o alimentará por toda a vida.” O Sr. Sebastião Soares Puga comemorou seu centenário em setembro de 1997, em Itatiba, SP. Disse ao jornal da cidade: “Não tenho herança para meus filhos, mas deixo os meus ensinamentos: fé em Deus, saúde, trabalho, respeito e honestidade. Só assim eles caminham com seus próprios pés”. O líder é também um facilitador e um estimulador do crescimento das pessoas que o rodeiam.

A razão de dar coisas de graça ser improdutivo é que o que se recebe de graça não exigiu da pessoa nenhum empenho e, portanto, não eleva sua autoestima. Sendo assim, a pessoa não valoriza o que recebe. Uma canção de Luiz Gonzaga diz que “a esmola ou mata de vergonha ou destrói o cidadão”.

O exemplo é fundamental e decisivo no exercício da liderança. De fato, querer que os liderados façam aquilo que nós mesmos não fazemos é tão inócuo quanto ordenar a uma pedra que se mova. A história do “faça o que eu digo e não o que eu faço”, morreu de velha sem ter alcançado o mínimo sucesso. O exemplo não é apenas o mais importante, é a única coisa que influencia as pessoas. Se alguém for subir uma montanha e você o aconselhar a usar agasalho, mas você mesmo não estiver usando, a pessoa não vai levá-lo a sério. O exemplo fala mais alto. Não adianta recomendar, se você não faz uso. Não espere que seu grupo faça algo que você não fez primeiro.

Cuidado também na questão da disciplina: é muito fácil disciplinar os outros, o difícil é disciplinar-se a si próprio. Você não demonstra liderança nenhuma quando afirma algo que não pratica ou sobre a qual não tem convicção. O que você *faz* fala mais alto do que o que você fala. Um dia uma mulher procurou Gandhi para que ele convencesse seu filho pequeno a parar de comer açúcar. Gandhi pediu-lhe que voltasse dali a uma semana. Na visita seguinte, ela repetiu o pedido e Gandhi o atendeu, explicando ao menino que açúcar fazia

mal. A mulher então inquiriu: “Mas por que o mestre não disse isso na semana passada?”. “Porque eu mesmo comia açúcar”, respondeu Gandhi.

É preciso ao líder dizer aquilo que os liderados precisam ouvir e não aquilo que eles querem ouvir, porém, sem prejudicar a auto-estima da pessoa. Há que deixar logo evidente a confiança que tem no liderado. Há que amar as pessoas onde elas estão e visualizá-las onde elas estarão; tratar os outros como gostaria de ser tratado; tratar o liderado como gostaria que ele fosse, não como ele é. Assim, você o ajuda a chegar lá. Veja isso: quando uma criança começa a andar, ela tenta e cai, é desajeitada, mas todos acham “uma gracinha”. Por que é assim? Simplesmente porque todos sabem que logo ela estará andando, já a visualizam andando, e encaram aquele estágio com carinho e não com reprovação.

Os líderes são os que trabalham de maneira mais inteligente e por isso são eficazes, e o são porque se concentram em fazer certo o que de fato deve ser feito. Nunca se dispersam fazendo aquilo que não precisa ser feito, ainda que o fizessem bem. É preciso fazer certo, mas somente aquilo que deve ser feito. É preciso fazer *o suficiente* das coisas certas.

Você não deve querer parecer um gênio, um estadista, um estrategista infalível aos olhos dos seus liderados. Aliás, esse é o pior tipo de líder e explicaremos por quê. Em primeiro lugar, essa imagem incute nos liderados um complexo de inferioridade que os desencoraja em relação aos desafios que enfrentam. Em segundo lugar, porque um líder tão “majestoso” assim não é duplicável, e isso inibe o crescimento dos liderados, impedindo-os de se igualar e muito mais ainda de superar seu líder, isto é, de realizar o seu potencial. Você será tão brilhante quanto conseguir fazer com que seus liderados brilhem. Lembre-se: o tamanho do ego é inversamente proporcional ao tamanho da auto-estima e ninguém é líder com baixa auto-estima.

O verdadeiro líder leva as pessoas a darem o melhor de si mesmas e a quererem melhorar cada vez mais, pois isso as gratifica. Ele sabe também respeitar os limites momentâneos de cada um e nunca exige nada além daquilo que a pessoa efetivamente pode dar, pois sabe que, quando se exige de alguém mais do que o seu potencial permite, o resultado vai ser sempre a frustração, o desapontamento, o desânimo e, muitas vezes, a mágoa. Amar sinceramente os subordinados e desejar efetivamente fazer aflorar neles o seu melhor é, talvez, o mais importante traço do líder.

O líder é uma pessoa que tem visão do que precisa ser feito e das atitudes corretas e coloca tudo isso em prática por absoluta vontade e decisão próprias. Vejamos algumas características básicas do líder:

- ❶ **Chega sempre cedo aos eventos e senta-se na primeira fila.**

- ② Caminha mais rápido, fala mais alto e com energia.
- ③ Olha nos olhos.
- ④ Sorri sempre.
- ⑤ Esmera-se como comunicador.
- ⑥ É um vendedor de sonhos.
- ⑦ É cuidadoso, honesto, leal, respeitoso, confiável, responsável.
- ⑧ É o que mais promove, mais edifica.
- ⑨ Não fala, faz.
- ⑩ Mantém sempre a elegância e a dignidade.

Estilos de liderança

Como existem diferentes formas de liderar, podem-se identificar diferentes estilos de liderança, cada qual com seus resultados, positivos ou negativos. Cabe a você escolher o estilo que deve adotar e em que situações adotá-lo. Seja, de qualquer modo, um líder moderno, versátil e que inspire credibilidade em seus liderados.

É bastante farta a literatura sobre estilos de liderança. Citaremos a seguir um exemplo de exposição de estilos, mas caso seja do interesse do leitor, recomendamos aprofundar-se mais no tema. É importante considerar, neste exemplo que vamos apresentar, que a sequência é aleatória, isto é, não sugere que haja uma evolução de A a E no sentido de maior participação, delegação de autoridade, ou outros critérios pertinentes.

- A. Líder dominador: está interessado em ver as tarefas realizadas sem se preocupar com os sentimentos dos comandados; normalmente consegue resultados pela intimidação, exige uma obediência cega a seus princípios e ordens. O lado positivo é que normalmente a ação é imediata; o ruim, é que provoca reações negativas nos comandados e não permite o seu desenvolvimento.
- B. Líder negociador: seu objetivo é vencer sempre; costuma estudar os liderados; é sempre uma pessoa empreendedora; busca o sucesso da organização, dele mesmo e dos comandados.
- C. Líder persuasivo: procura levar os comandados a compartilharem da sua visão em relação ao que é melhor para a organização e para eles próprios; é bom comunicador e um motivador, está sempre com a equipe, mostra para ela como se faz tudo. O risco é da equipe

tornar-se muito dependente dele e, na sua ausência, pode não funcionar.

- D. Líder modelador: lidera a partir do exemplo de suas ações, chama a liderança para si e assim ganha o respeito dos liderados com seu exemplo. Exerce forte influência na personalidade dos liderados a tal ponto de impor-se como modelo para eles.
- E. Líder capacitador: é o tipo de liderança mais desenvolvido; o líder não é centralizador, acredita nas pessoas, distribui responsabilidades e poderes, desenvolve os liderados, e possibilita a formação de outros líderes. É o tipo de líder *duplicável*.

O líder do futuro

Os progressos nas relações humanas e na vida em sociedade em geral, embora lentos, estão acontecendo. O tratamento que as pessoas recebiam em casa, na escola e no trabalho há algumas décadas era totalmente diferente do que recebem hoje e a tendência será sempre no sentido do fortalecimento da cidadania, do direito individual inalienável, da compreensão, da cooperação. As pessoas aprenderão, cada vez mais, a trabalhar em equipe e isso mudará o papel do líder, reservando-lhe mais uma missão de facilitador, estimulador. Veja, através de algumas passagens de *A Lei do Triunfo*, escrito por Napoleon Hill ainda na década de 20, que os princípios legítimos não têm idade e muita coisa do que vemos hoje sempre esteve nos pensamentos dos verdadeiros estudiosos da questão:

“Sábio é o aspirante a líder que, no futuro, compreenda desde cedo que nenhuma empresa ou profissão alcançará êxito se for conduzida sem a consciência de que os dirigentes e os dirigidos são sócios e, como tal, têm direito a partilhar dos mesmos benefícios e lucros.”

“Os negócios que terão êxito no futuro, serão aqueles dirigidos de acordo com uma política cooperativa, e os chefes se considerarão, antes, como servidores dos liderados do que indivíduos com o privilégio de explorá-los para proveito próprio.”

Considerações finais

A maioria de nós, pessoas adultas, certamente se empenhou em ser melhor como pessoa e em ter uma vida familiar saudável, tem levado o trabalho a sério, tem pesquisado sobre a sua especialidade, desenvolvido melhorias e conseguido um grau razoável de êxito. Poderíamos, contudo, ter sido muito mais bem-sucedidos se tivéssemos tido clareza, *desde cedo*, sobre uma série de fatores que constituem, por assim dizer, uma “lógica da vida”. Se tal tivesse acontecido, teríamos estabelecido objetivos, planejado o que precisaríamos fazer para atingir nossos objetivos, teríamos sido induzidos a ler mais, a pesquisar mais, a nos associarmos mais com outras pessoas, a procurar mais informações com os *experts*, a investir mais no nosso desenvolvimento e na nossa aparência, a fazer o nosso *marketing pessoal* correto, a administrar melhor o nosso dinheiro e o nosso tempo.

Temos testemunhado o desespero que tem tomado conta de muitas pessoas nas empresas que reduziram seus quadros, foram vendidas ou foram desativadas. Essas pessoas estiveram iludidas com a segurança no emprego, segurança essa associada sobretudo ao fato de trabalharem em grandes companhias. Acomodaram-se e se satisfizeram com o “pouco mas com segurança”, não se mexeram, não buscaram outras oportunidades, não se prepararam para se tornarem requisitadas na sua área de atuação, não acompanharam os fatos, preferiram permanecer na sua “zona de conforto”.

Ao mesmo tempo vemos, por todo lado, pessoas gastando seu precioso tempo, seus poucos recursos e sua vitalidade em bares e congêneres. O lazer faz parte da caminhada, mas o que se vê são pessoas jogando fora *todo* o seu tempo livre, consumindo o pouco dinheiro que poderiam poupar e negligenciando seu futuro de modo totalmente irresponsável. Essas pessoas estão muito longe de se dar conta do mundo que as espera.

As pessoas precisam tornar-se *necessárias* no seu meio profissional, social, etc. Quando a pessoa chega a esse ponto de ser necessária – e toda pessoa

pode chegar a esse ponto – ela não precisa temer nada, nem depender de apadrinhamentos, nem ficar esperando ganhar na loteria ou “casar com uma pessoa rica”. Para tornarem-se necessárias, as pessoas precisam tornar-se *experts* no que fazem e desenvolver uma série de qualidades das quais tratamos neste livro. Não se trata de alimentar o ego, mas ganhar uma condição digna! Isto tem um preço em esforço, mas nada que se compare a atingir o topo do Everest, por exemplo.

Cada um de nós (os autores) se beneficia muito com o desenrolar deste trabalho, cresce como pessoa e tem ainda muito a crescer, como todos os que vivem neste mundo. Gostaríamos que você também se sentisse desafiado a participar deste crescimento e a viver cada vez mais uma vida inteligente!

Leituras complementares

- ALEXANDER, Scott. *Rinoceronte bem-sucedido*. São Paulo, Equilíbrio, 1996.
- CARNEGIE, Dale. *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. Rio de Janeiro, Cia. Editora Nacional, 1985.
- COVEY, Stephen R. *Os 7 hábitos das pessoas muito eficazes*. São Paulo, Best Seller, 1989.
- FISHER, Mark. *Uma história de sabedoria e riqueza*. Rio de Janeiro, Ediouro, 1997.
- GARDNER, John W. *Liderança, Sucesso e Influência a Caminho da Modernidade*. Rio de Janeiro, Record, 1990.
- HELMSTETTER, Shad. *Programação neurolingüística*. Rio de Janeiro, Record, 1994.
- HILL, Napoleon. *A lei do triunfo*, 6ª ed. Rio de Janeiro, José Olympio, 1994.
- LEVINE, Stuart R. & CROM, Michael A. *O líder em você*, 6ª ed. Rio de Janeiro, Record, 1997.
- MAXWELL, John C. & DORNAN, Jim. *Estratégias para o sucesso*, vols I e II. São Paulo, Equilíbrio, 1996.
- POISSANT, Charles-Albert e GODEFROY, Christian. *Meu primeiro milhão*. Rio de Janeiro, Ediouro, 1997.
- SCHULLER, Robert H. *O sucesso nunca termina, o fracasso nunca é definitivo*. São Paulo, Maltese-Norma, 1990.
- SCHWARTZ, David J. *A mágica de pensar grande*, 15ª ed. Rio de Janeiro, Record, 1994.
- ZIGLAR, Zig. *Além do topo*. Madri, Iberonet, 1993.

Questionário para auto-avaliação

Dê nota de 0 a 5 refletindo o seu estágio em relação a cada pergunta, considerando:

Fraco, nulo, inexistente

Forte, plenamente satisfatório

0 1 2 3 4 5

PARTE I Redirecione sua vida Defina o que você quer na vida (ser, fazer, ter)

Capítulo 1 Tenha um projeto de vida

1 Como está a sua capacidade de visualizar realizações futuras?	0	1	2	3	4	5
2 Como está o seu uso da imaginação na construção dos seus propósitos?	0	1	2	3	4	5
3 Você tem conseguido remover velhas e superadas idéias?	0	1	2	3	4	5
4 Como está a sua visão a respeito das coisas que o cercam?	0	1	2	3	4	5
5 Você tem objetivos claros e está comprometido com eles?	0	1	2	3	4	5

Capítulo 2 Defina um plano de ação

1 Você costuma planejar suas ações?	0	1	2	3	4	5
2 Você costuma definir suas metas?	0	1	2	3	4	5

Capítulo 3 Entre em ação

1 Você costuma entrar logo em ação?	0	1	2	3	4	5
2 Você costuma dar tempo para as coisas acontecerem?	0	1	2	3	4	5

PARTE 2 Melhore os seus condicionantes Faça as mudanças necessárias para realizar o seu projeto de vida

Capítulo 4 Melhore sua atuação e seja mais eficaz

1 Como está a sua capacidade de tomar decisões?	0	1	2	3	4	5
2 Você costuma tomar iniciativas?	0	1	2	3	4	5
3 Você tem feito, com êxito, uso da concentração?	0	1	2	3	4	5
4 Você tem explorado toda a sua criatividade?	0	1	2	3	4	5
5 Você tem feito o seu tempo render tudo que pode?	0	1	2	3	4	5

Capítulo 5 Melhore sua forma de pensar

1 Você conhece o seu mecanismo mental?	0	1	2	3	4	5
2 Você consegue controlar as influências dirigidas a sua mente?	0	1	2	3	4	5
3 O ambiente que afeta a sua mente é positivo e saudável?	0	1	2	3	4	5
4 Você tem conseguido substituir idéias negativas do seu cérebro?	0	1	2	3	4	5
5 Você tem conseguido controlar as suas reações aos fatos?	0	1	2	3	4	5
6 Você tem se disciplinado a não se apegar a aparências?	0	1	2	3	4	5
7 Você tem usado técnicas de memorização?	0	1	2	3	4	5

Capítulo 6 Melhore suas atitudes perante a vida

1 Você tem sido partidário do "crer para ver"?	0	1	2	3	4	5
2 Você tem conseguido desenvolver sua motivação?	0	1	2	3	4	5
3 Você tem conseguido manter o entusiasmo durante a maior parte do tempo?	0	1	2	3	4	5
4 Você tem usado as derrotas para crescer?	0	1	2	3	4	5
5 Você tem conseguido resistir à tentação de permanecer na "zona de conforto"?	0	1	2	3	4	5
6 Você tem conseguido manter-se firme num propósito apesar dos obstáculos?	0	1	2	3	4	5

Leituras complementares

- ALEXANDER, Scott. *Rinoceronte bem-sucedido*. São Paulo, Equilíbrio, 1996.
- CARNEGIE, Dale. *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. Rio de Janeiro, Cia. Editora Nacional, 1985.
- COVEY, Stephen R. *Os 7 hábitos das pessoas muito eficazes*. São Paulo, Best Seller, 1989.
- FISHER, Mark. *Uma história de sabedoria e riqueza*. Rio de Janeiro, Ediouro, 1997.
- GARDNER, John W. *Liderança, Sucesso e Influência a Caminho da Modernidade*. Rio de Janeiro, Record, 1990.
- HELMSTETTER, Shad. *Programação neurolingüística*. Rio de Janeiro, Record, 1994.
- HILL, Napoleon. *A lei do triunfo*. 6ª ed. Rio de Janeiro, José Olympio, 1994.
- LEVINE, Stuart R. & CROM, Michael A. *O líder em você*. 6ª ed. Rio de Janeiro, Record, 1997.
- MAXWELL, John C. & DORNAN, Jim. *Estratégias para o sucesso*, vols. I e II. São Paulo, Equilíbrio, 1996.
- POISSANT, Charles-Albert e GODEFROY, Christian. *Meu primeiro milhão*. Rio de Janeiro, Ediouro, 1997.
- SCHULLER, Robert H. *O sucesso nunca termina, o fracasso nunca é definitivo*. São Paulo, Maltese-Norma, 1990.
- SCHWARTZ, David J. *A mágica de pensar grande*, 15ª ed. Rio de Janeiro, Record, 1994.
- ZIGLAR, Zig. *Além do topo*. Madri, Iberonet, 1993.

Sobre os autores

Adriano Augusto Ventura cursou Economia pela Faculdade Padre Anchieta de Jundiaí-SP e frequentou vários cursos complementares nas áreas motivacional e empresarial. É funcionário do Banco do Brasil desde 1985 e atua como coordenador de equipe de autodesenvolvimento na agência do banco. Atua como empresário de network marketing desde 1993.

Luiz Paschoal cursou Economia pela Universidade do ABC e graduou-se em Administração de Empresas pela Universidade Metodista de Piracicaba. Frequentou vários cursos complementares nas áreas motivacional e de Recursos Humanos. Publicou vários artigos técnicos sobre Remuneração e o livro *Administração de cargos e salários – manual prático e novas metodologias* (Rio de Janeiro, Qualitymark). Atuou como organizador e instrutor de cursos abertos de RH e como professor na Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas de Foz do Iguaçu. Atuou em Recursos Humanos em algumas das grandes organizações multinacionais e estatais e atua como consultor nesta área desde 1985.

Maria Ramona Lorenzo Alonso Paschoal Graduada em Pedagogia e Orientação Educacional pela Universidade do ABC, frequentou vários cursos complementares nas áreas motivacional, de RH e de ensino. Atuou como organizadora e instrutora de cursos empresariais, orientadora e professora desde 1976 e como professora de espanhol desde 1997.

Marisa Inês Fontanesi Scarpelli Graduada em Psicologia pelo Instituto Metodista de Ensino Superior de S.Bernardo do Campo/SP e pós-graduada em Administração de Empresas pela Universidade S.Francisco de Itatiba/SP. Frequentou vários cursos complementares nas áreas de psicologia e empresarial. Tem atuado em Saúde Ocupacional e como consultora de Relações Humanas.

Rodrigo Lorenzo Paschoal cursou Administração de Empresas, pela Universidade São Francisco de Itatiba-SP, e frequentou vários cursos complementares nas áreas de Recursos Humanos, informática, motivacional, network marketing e vendas. Tem atuado profissionalmente em Recursos Huma-

nos, vendas e promoções, informática e como empresário de network marketing. É projetista na área de móveis e decorações.

Os autores vêm se dedicando a pesquisas na área do autodesenvolvimento há anos, tendo neste terreno lido e discutido inúmeras obras, assistido a muitas palestras, desenvolvido trabalhos em grupo e, sobretudo, buscado colocar na prática do cotidiano todo este aprendizado. São sócios-fundadores do IVI – Instituto da Vida Inteligente, criado para pesquisar e difundir os princípios do crescimento pessoal por meio de livros, cursos, palestras, seminários e outros meios disponíveis.



Adriano Augusto Ventura
Luiz Paschoal
Maria Ramona Lorenzo Alonso Paschoal
Marisa Inês Fontanesi Scarpelli
Rodrigo Lorenzo Paschoal

A Vida Inteligente

Para alcançar um desenvolvimento pessoal pleno é fundamental direcionar-se para o alvo certo.

O sucesso de uma pessoa resulta de um conjunto de fatores – o modo de pensar, os planos para o futuro, as ações, decisões e reações, o relacionamento consigo mesma e com os outros – proporcionando qualidade de vida. Contando com as diferentes visões de cinco estudiosos – com formação nas áreas de economia, administração de empresas, pedagogia e psicologia – empenhados em aprofundar e aprimorar o potencial humano, *A vida inteligente* enfatiza a importância do entusiasmo e da intercomplementação de talentos. Este livro é uma leitura útil para aqueles que procuram trilhar caminhos mais ricos e compensadores, melhorando a atuação profissional e pessoal, reprogramando o cérebro a seu favor, melhorando seus hábitos e desenvolvendo a capacidade de trabalhar em grupo.

ISBN 85-213-1063-3



9 788521 310631